

VYSOKÁ ŠKOLA BÁŇSKÁ - TECHNICKÁ UNIVERZITA OSTRAVA

EKONOMICKÁ FAKULTA

KATEDRA NÁRODOHOSPODÁŘSKÁ

Sociální kapitál a jeho význam na trhu práce

The Role of Social Capital in the Labour Market

Student: Michaela Řiháková

Vedoucí bakalářské práce: Ing. Zuzana Machová

Ostrava 2010

Místopřísežně prohlašuji, že jsem celou práci, včetně všech příloh, vypracovala samostatně.

Podpis.....

V Uherském Brodě dne.....

Poděkování

Děkuji vedoucí své bakalářské práce Ing. Zuzaně Machové, a to nejen za poskytnuté materiály a rady, ale především za optimismus, se kterým k práci přistupovala a povzbudila mě k dalšímu snažení. Také děkuji své rodině za poskytnuté zázemí a podporu při studiu.

OBSAH

1. ÚVOD	1
2. UKOTVENÍ TEORETICKÝCH POJMŮ	3
2.1 Trh práce	3
2.1.1 Nabídka na trhu práce	3
2.1.2 Poptávka na trhu práce	4
2.1.3 Rovnováha na trhu práce	6
2.2 Lidský kapitál na trhu práce	7
2.2.1 Kapitál	7
2.2.2 Teorie lidského kapitálu	9
2.2.3 Investice do lidského kapitálu	9
2.2.3.1 Investice do lidského kapitálu z pohledu jednotlivce	10
2.2.3.2 Analýza investic do vzdělání	11
2.2.3.2.1 Metoda současné hodnoty toku budoucích ročních příjmů	12
2.2.3.2.2 Metoda vnitřní míry výnosů	12
2.2.3.3 Investice do lidského kapitálu z pohledu firmy	13
2.3 Sociální kapitál na trhu práce	13
2.3.1 Nejvlivnější teorie sociálního kapitálu	14
2.3.1.1 Pierre Bourdieu	14
2.3.1.2 James Coleman	16
2.3.1.3 Robert Putnam	17
2.3.1.4 Základní shrnutí klasických koncepcí	17
2.3.2 Typologie a formy sociálního kapitálu	18
2.3.2.1 Individuální a kolektivní sociální kapitál	18
2.3.2.2 Strukturální a kognitivní sociální kapitál	19
2.3.2.3 Formy sociálního kapitálu	19
3. INDIKÁTORY ÚROVNĚ LIDSKÉHO A SOCIÁLNÍHO KAPITÁLU... 21	21
3.1 Indikátory úrovně lidského kapitálu	21
3.1.1 Vzdělání	21
3.1.2 Zdraví	24
3.2 Indikátory úrovně sociálního kapitálu	25
3.2.1 Sociální kapitál v mikrosociální rovině (sociální sítě)	25
3.2.2 Sociální kapitál v makrosociální rovině (důvěra)	25
3.2.3 Měření sociálního kapitálu	26

4. POROVNÁNÍ VÝNOSŮ SOCIÁLNÍHO A LIDSKÉHO KAPITÁLU V EU25	30
4.1 Úroveň lidského kapitálu v EU25	30
4.1.1 Vyšší sekundární vzdělání	30
4.2 Úroveň sociálního kapitálu v EU25	33
4.2.1 Důvěra	33
4.2.2 Sociální sítě	34
4.3 Makroekonomické ukazatele v EU25	38
4.3.1 Ekonomická úroveň.....	38
4.3.2 Míra nezaměstnanosti	40
4.3.3 Průměrná čistá mzda.....	42
4.4 Dílčí shrnutí: hodnocení výnosů sociálního a lidského kapitálu	44
5. ZÁVĚR.....	48
SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY.....	51
SEZNAM POUŽITÝCH ZKRATEK	
SEZNAM TABULEK A OBRÁZKŮ	

1. ÚVOD

Každý jedinec se v průběhu života potýká s mimořádně důležitým rozhodnutím volby povolání a následného uplatnění na trhu práce, neboť pozice v rámci tohoto společenského subsystému¹ do značné míry reflektuje kvalitu a způsob života.

Postihnout sociální aspekty fungování trhu práce, aniž bychom uvedli základní ekonomické procesy odehrávající se uvnitř, prakticky nelze. Proto je nezbytné zdůraznit, že člověk je na trhu práce především vlastníkem výrobního faktoru práce, a jako takový nabízí službu práce. Úroveň nabízených služeb se výrazně liší s ohledem na lidskou jedinečnost. Každý člověk má jiné schopnosti, nadání, talent nebo stupeň dosaženého vzdělání, a právě odlišnost zmíněných dispozic odráží míru úspěchu či neúspěchu na trhu práce.

Pro označení znalostí a schopností pracovníka se v ekonomii užívá termín *lidský kapitál*², který představuje specifický druh kapitálu inherentně spojený se svým nositelem. K akumulaci takového kapitálu dochází v procesu učení, resp. nabývání znalostí a rozvíjení schopností vzděláváním či praktickým rozvojem zkušeností v ostatním životě (Brožová 2003). V užším pojetí lze tedy chápat lidský kapitál jako vzdělání. Nicméně je vhodné položit si otázku, zda je právě takto chápaný kapitál určující pro pozici jedince na trhu práce. Dosahují na trhu práce lidé s vyšším vzděláním vyšších výnosů a užitků? Jinak řečeno, jsou investice do rozvoje lidských schopností adekvátní výnosům ze získaných pozic na trhu práce? V reálném životě zjistíme, že odpověď na uvedené otázky není jednoznačná. Bohužel nad výše nastíněnými problémy neexistuje shoda ani na poli ekonomie (srov. Field 2008; Šafr, Sedláčková 2006).

Při hledání odpovědí narážíme na limity spojené s měřením výnosů z kapitálu. Přímočará úvaha, podle které je lepší vzdělání cestou k lepšímu pracovnímu místu s vyšším příjmem, opomíjí skutečnost i takových výnosů, které představují „nepeněžní“ zisky. Například vyšší společenská prestiž a s ní spojené

¹ Označení trhu práce jakožto společenského subsystému vychází z Parsonsovy (1971) specifikace funkcí, které zajišťuje. Nelze tedy opomíjet interdisciplinární přesah trhu práce, neboť integruje prvky ekonomického, právního, sociálního a kulturního systému společnosti (Kuchař 2007).

² Pojetí lidského kapitálu v předkládané práci vychází z definice Samuelsona a Nordhause (1995), kteří chápou lidský kapitál jako „zásobu technických znalostí a dovedností ztělesněných v pracovních silách celé země, jež jsou výsledkem formálního vzdělávání a praxe získané v zaměstnání.“

společenské vztahy a kontakty se výrazně promítají v kvalitě života. Navíc paralela mezi vzděláním a existujícími společenskými vztahy jedince nemusí být nutně lineární. Známým faktem je skutečnost, že osobní kontakty poskytují jedincům vysoce efektivní prostředek uplatnění, resp. zlepšení stávajícího uplatnění na trhu práce (Field 2008). Nelze proto apriorně předpokládat, že šance lidí s nižším vzděláním (jinak lidským kapitálem) jsou na trhu práce ohodnoceny menšími výnosy. Skrytým zdrojem moci vlivu jedince i společenských skupin se stává *sociální kapitál*³, tedy existující sociální interakce (Šafr, Sedláčková 2006).

Zatímco někteří autoři⁴ se domnívají, že lidský kapitál představuje na trhu práce vzhledem k sociálnímu kapitálu dominantní veličinu, předkládaná práce si klade za cíl uchopit koncept sociálního kapitálu samostatně a upozornit na jeho svébytnost na trhu práce. Pomocí indikátorů úrovně sociálního kapitálu - konkrétně důvěry a sociálních sítí - se budeme snažit zachytit jeho významnost na trzích práce zemí Evropské unie (dále EU). Analýza bude provedena na základě komparace výnosů lidského a sociálního kapitálu, reflektujících makroekonomické ukazatele dané země.

Předkládaná práce je rozdělena do pěti základních oddílů včetně úvodu a závěru. První se zaměřuje na teoretické vymezení pojmů souvisejících s tématem. Ve druhém jsou představeny indikátory úrovně lidského a sociálního kapitálu a některé relevantní metody jejich měření. V následujícím oddíle je specifikován trh a konkrétní indikátory lidského a sociálního kapitálu, které jsou na tomto trhu sledovány, nikoli však měřeny. Vlastní empirická část práce vychází s ohledem na náročnost zpracování a zisku dat z mezinárodní metodiky pro klasifikaci vzdělání a především průzkumu orientovaného na sociální kapitál ve dvaceti pěti zemích EU. Výnosy sociálního a lidského kapitálu jsou v jednotlivých zemích hodnoceny na základě makroekonomických ukazatelů souvisejících s trhem práce – ekonomické úrovně, míry nezaměstnanosti a průměrné čisté mzdy. Práci uzavírá analytický závěr.

³ Exaktní konceptualizace pojmu bude provedena v následujícím oddílu práce, který se věnuje jejímu teoretickému ukotvení.

⁴ Nejvlivnější proud takto smýšlejících autorů se soustřeďuje kolem díla G. Beckera (1964) *Lidský kapitál*.

2. UKOTVENÍ TEORETICKÝCH POJMŮ

2.1 TRH PRÁCE

V ekonomice lze rozlišovat několik možných přístupů k vysvětlení pojmů *trhu práce*. V této práci budeme chápat trh práce jako jakýkoliv jiný trh⁵, avšak má jednu zvláštnost, která plyne ze skutečnosti, že nositelem práce⁶ je člověk (Jurečka, Jánošíková 2007). Trh práce je stejně jako ostatní trhy řízen silou *nabídky* a *poptávky*, přičemž hlavní roli při jejich utváření hraje cena práce, tedy mzda.

2.1.1 Nabídka na trhu práce

Nejtypičtějšími aktéry na straně nabídky jsou domácnosti a jejich členové, kteří tvoří spotřebu na trhu a probíhá u nich základní rozhodnutí o vstupu na trh práce (Kuchař 2007). Obecně vyjadřuje taková nabídka možné kombinace množství práce a mzdy, její velikost je odvislá od výše mzdové sazby (Šimek 2005). Tržní nabídku tedy chápeme jako souhrn individuálních nabídek na trhu práce firmám ze strany pracovníků (Jurečka, Jánošíková 2007).

Z výše uvedeného je zřejmé, že pro celkovou tržní nabídku je mimořádně důležitá individuální volba aktéra – pracovníka. Jinak řečeno, stojíme před otázkou, kolik času se rozhodne člověk nabídnout trhu práce. Položení si takové otázky není v žádném případě samoučelné, neboť čas představuje jedno z nejvýraznějších omezení lidské, úžeji vzato ekonomické aktivity jedince, a to i na trhu práce (Jurečka, Jánošíková 2007). Jedinec stojí před možností volby, a to pracovat a získávat mzdu, která mu umožní kupovat si statky a užitek z nich, nebo v opačném případě nepracovat a mít volný čas⁷ a užitek z něj (Brožová 2003). Čas je drahý a vzácný a záleží na každém z nás, jak jej na trhu práce uplatníme a co se pro nás stane prioritou.

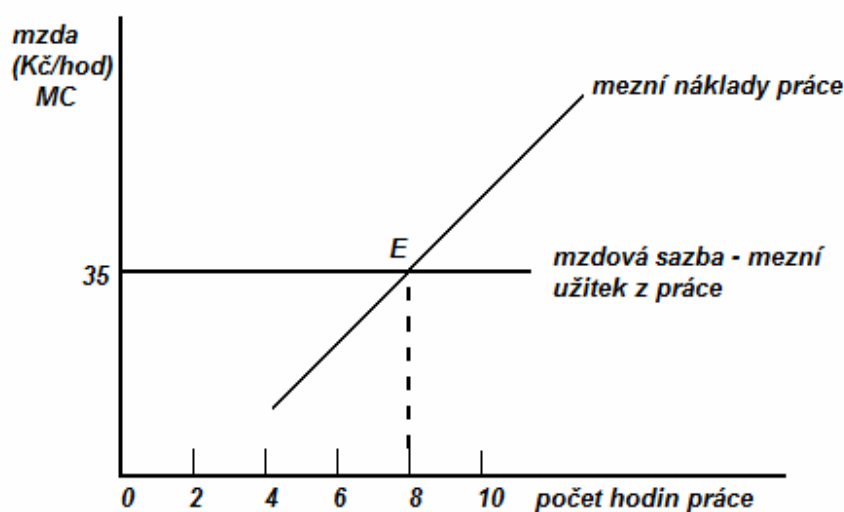
⁵ Trh (*market*) tvoří uspořádání, ve kterém na sebe vzájemně působí kupující a prodávající. Ti společně stanovují cenu a množství komodit (Samuelson, Nordhaus 1995).

⁶ Práce je chápána jako každý druh manuální nebo duševní činnosti, který je v tržní ekonomice nutný k produkci výrobků a služeb a je zaměřen na získání důchodu (Šimek 2005).

⁷ Práce s sebou přináší *náklady obětované příležitosti*, tedy čas, kterého se musíme vzdát ve prospěch práce. Avšak i volný čas s sebou přináší náklady obětované příležitosti, a to v podobě ušlé mzdy (Jurečka, Jánošíková 2007).

Hlavním faktorem, který k práci podněcuje, je *mzda*. Mzdová hodinová sazba vyjadřuje *mezní užitek z práce*⁸. Pro racionálně uvažujícího jedince je důležité dosažení rovnovážné alokace času, resp. rovnováhy mezi mezním užitem a *mezními náklady*⁹ (Jurečka, Jánošíková 2007). Obrazně řečeno, aby byl člověk ochoten pracovat po určitý čas, měla by mu mzdová sazba vynahradit ztráty, které vnímá při vynakládání poslední hodiny práce. Mzda je tedy cenou volného času (viz Obr. 1).

Obrázek 1: Rovnovážná alokace času



Zdroj: vlastní zpracování dle (Jurečka, Jánošíková 2007).

Popis obrázku: Horizontálně vyjádřená úroveň mzdy ilustruje konstantní hodnotu mzdy, která není závislá na změnách individuální nabídky práce. Naproti tomu křivka mezních nákladů práce stoupá, neboť každá dodatečná hodina práce má vyšší náklady obětované příležitosti v podobě ztráty způsobené zkrácením volného času. Ideální stav znázorňuje bod I (8 hodin práce při mzdové sazbě 35Kč), aby však pracovník nabídl vyšší počet hodin práce, bylo by nutné, aby mzdová sazba vzrostla.

2.1.2 Poptávka na trhu práce

Poptávkovou stranu na trhu práce reprezentují firmy, jejichž prvořadým cílem je dosahování co nejvyšších zisků. Obdobně jako v případě tržní nabídky je i tržní poptávka tvořena souhrnem poptávek jednotlivých firem (Jurečka, Jánošíková 2007). Prvořadým zájmem firmy je produktivita a zvyšování celkové produkce. Přírůstkem produktu firmy v důsledku zapojení další jednotky práce rozumíme *mezní fyzický*

⁸ Mezní užitek (*marginal utility*) přináší dodatečné uspokojení, jež přináší spotřeba jedné dodatečné jednotky komodity za podmínky, že množství všech ostatních spotřebovávaných statků zůstává neměnné (konstantní) (Samuelson, Nordhaus, 1995).

⁹ Mezní náklady (*cost marginal*) představují zvýšení celkových nákladů k výrobě jedné dodatečné jednotky výstupu (nebo v opačném případě snížení) (Samuelson, Nordhaus, 1995).

produkt práce (MPP_L)¹⁰. Ten je závislý na několika činitelích, kterými jsou např. kvalifikace samotné práce související s dosaženým vzděláním, dovednostmi a praxí pracovníka či technologickými možnostmi firmy, atd.. Přírůstek celkového příjmu firmy vyvolaný zapojením další jednotky práce nazýváme *příjem z mezního produktu práce* (MRP_L), který je dán mezním fyzickým produktem firmy a cenou (P) jí vyráběného produktu (Šimek 2005).¹¹

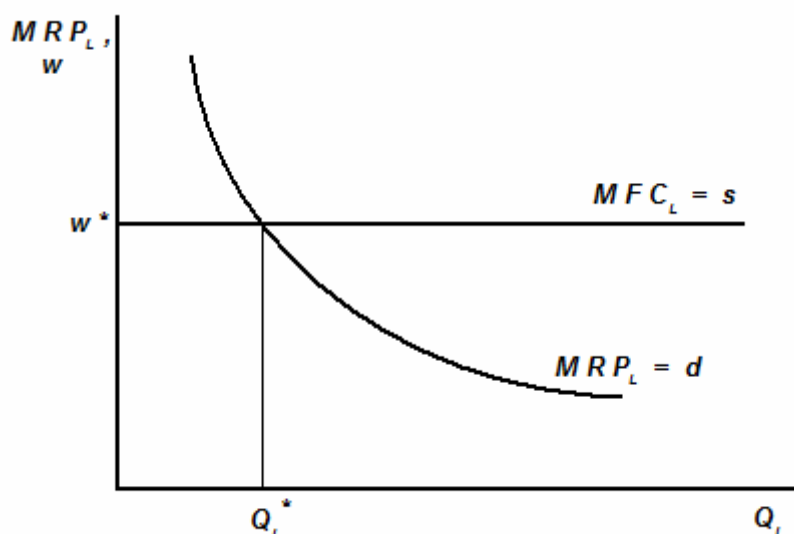
Výše byla zmíněna důležitost mzdy, resp. ceny práce na pracovním trhu. V kontextu stávající kapitoly pak mzda představuje klíčové kritérium kvantifikace poptávky po práci. Ačkoli je v ideálních konkurenčních podmínkách mzda utvářena interakcí nabídky a poptávky na trhu práce, pro firmy je její výše stěžejní ke stanovení mezních nákladů.

Analogicky s racionalitou jedince jedná i firma – poptává práci až do okamžiku, v němž se mezní přínos této práce pro firmu (MRP_L) rovná mezním nákladům firmy na tuto práci (mzdě, W), kterou musí pracovníkům zaplatit. Pouze do takového okamžiku je jednání firmy ziskové a odpovídá základní premise chování firmy v dokonale konkurenčním tržním prostředí (viz Obr. 2).

¹⁰ Mezní fyzický produkt (*marginal product*) je dodatečný výstup, jenž je výsledkem jedné dodatečné jednotky určitého vstupu, přičemž všechny ostatní vstupy jsou konstantní (Samuelson, Nordhaus 1995).

¹¹ Příjem z mezního produktu odpovídá vyjádření mezního fyzického produktu v jeho tržní ceně $MRP_L = MPP_L \cdot P$ (Jurečka, Jánošíková 2007).

Obrázek 2: Poptávka firmy po práci



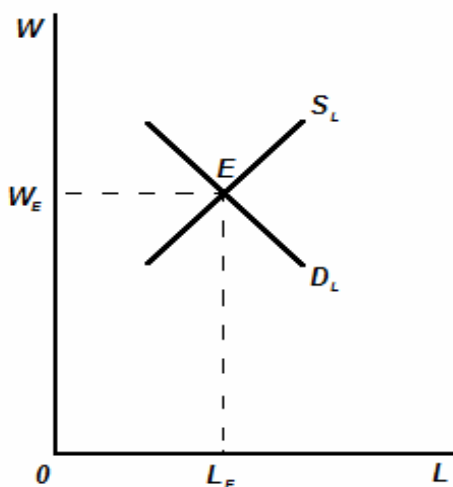
Zdroj: vlastní zpracování dle (Šimek 2005).

Popis obrázku: Horizontálně vyjádřená úroveň mzdy ilustruje konstantní hodnotu mzdy v ideálních konkurenčních podmínkách. Naproti tomu křivka poptávky firmy po práci (d) totožná s křivkou příjmů z mezního produktu této práce (MRP_L) klesá. To reflektuje skutečnost, že zaměstnavatelé jsou ochotni za jinak stejných okolností zaměstnávat větší počet pracovníků při nižší mzdě než při vyšší mzdě.

2.1.3 Rovnováha na trhu práce

Výše nastíněný mechanismus utváření nabídky a poptávky na trhu práce slouží k pochopení rovnovážného stavu, při kterém se utváří rovnovážná cena práce – mzda. Takového stavu dosáhneme, je-li množství práce nabízené shodné s množstvím práce poptávané. Jinak řečeno, je-li množství jednotlivců ochotných pracovat na určité mzdové úrovni shodné s množstvím práce, které jsou jednotlivé firmy ochotny zaměstnat na dané mzdové úrovni (Viz Obr. 3).

Obrázek 3: Rovnováha na trhu práce



Zdroj: vlastní zpracování dle (Jurečka, Jánošíková 2007).

Popis obrázku: Stoupající křivka S_L znázorňuje křivku tržní nabídky práce, klesající křivka D_L pak znázorňuje tržní poptávku po práci. Jejich průsečíkem (E) je rovnovážný stav, neboť při dané mzdě je množství nabízené práce a množství práce poptávané shodné.

2.2 LIDSKÝ KAPITÁL NA TRHU PRÁCE

2.2.1 Kapitál

Kapitál jako *koncept* reprezentuje investice do hodnotných zdrojů v dané společnosti. Je-li kapitál nahlížen jako *teorie*, pak je především popisem procesu zisku a reprodukce kapitálu za účelem zisku (Lin 2005).

Marxova klasická teorie kapitálu definuje kapitál jako součást nadhodnoty vytvořené ve výrobním procesu v důsledku rozdílu mzdy dělníka a výsledné ceny produktu. Dělník pracující pro vlastníka výrobních prostředků (v Marxově terminologii kapitalistu) získává nižší mzdu, která neodpovídá ceně, za kterou je výsledný produkt prodán. Vzniklou nadhodnotu mezi náklady a prodejní cenou si bezezbytku přivlastňuje kapitalista. Ten následně získaný kapitál investuje do výrobních prostředků, což vede k větší akumulaci kapitálu. Vztah mezi dělníkem a vlastníkem výrobních prostředků je výrazně asymetrický, z čehož vyplývá, že klasická teorie kapitálu je založena na vykořisťovatelském vztahu mezi dvěma třídami (Keller 2005; Lin 1999).

Obdobně nahlíží na kapitál jako koncept i novější neo-kapitalistický ideový proud, nicméně v pohledu na kapitál jakožto teorii se od předchozího liší. Přestože je kapitál (obdobně jako u klasické školy) nadhodnotou a představuje investice

s očekávaným ziskem, investice a zisky se podle neo-kapitalistů mohou vztahovat i na dělníky či masy. Podle teorie lidského kapitálu¹² mohou například investice do lidských zdrojů, jako jsou schopnosti a vědění, rovněž vytvořit ekonomický zisk, a to i pro dělníky (Lin 2005; Bourdieu 1998).¹³ V neo-kapitalistické teorii se vztahy mezi třídami rozmazávají. „*Obraz sociální struktury se posunul od dichotomizovaného antagonistického boje k vrstveným či stratifikovaným diskurzům vyjednávání.*“ (Lin 1999)

Z interdisciplinárního hlediska ztělesňuje počátek přelomového období francouzský sociolog Pierre Bourdieu, který v 70. letech minulého století jako první¹⁴ asocioval s pojmem kapitál neekonomické jevy (Šafr, Sedláčková 2006). Bourdieu využil „kapitálu“ k popisu neekonomických vlastností člověka a sociálních jevů, které byly do té doby vyjadřovány takovými pojmy jako např. dispozice, kvalifikace, aspirace, schopnosti, vztahy, vazby, konexe, či souhrnně prostřednictvím pojmu sociální status. Bourdieu zavedl pojem souhrnný kapitál člověka (sociálního subjektu), který je dán sumou kapitálu ekonomického, sociálního, kulturního, symbolického (Bourdieu 1998).

Nejvlivnější debata se nicméně rozvinula až od 80. let kolem prací již zmíněného Bourdiea, a amerických vědců Jamese Coleman a Roberta Putnama.¹⁵

Nelze však opomenout, nesouhlasné výtky některých autorů k označení sociálních vazeb za kapitál. Přestože níže popsané výtky nelze *stricto senso* vztahovat ke všem definicím lidského či sociálního kapitálu, nejpodstatnějším a často uváděným problémem je nesměnitelnost těchto typů kapitálu. V kolektivním pojetí (viz následující kapitoly) pak nelze určit jasného vlastníka, náklady příležitostí či přímé investice. Současně nelze mluvit o opotřebením lidského či sociálního kapitálu v čase, naopak spíše o posílení (Šafr, Sedláčková 2006, Field 2008).

¹² V 60. letech rozvinuli myšlenku lidského kapitálu, jakožto nástroje měření pracovníkových dovedností Theodore Schultz (1961) a Gary Stanley Becker (1964), blíže k problému lidského kapitálu viz níže.

¹³ Praktickou ukázkou mohou být investice pracovníků do vzdělání - technických znalostí a dovedností, které jim následně umožňují vyjednat se zaměstnavateli o výši platu.

¹⁴ Přestože literatura uvádí i jiné autory, jako např. Lyda J. Hanifana (1916) či Jane Jacobsovou (1961), kteří pojem sociální kapitál ve svém současném významu použili, stávající význam termínu lze odvozovat až z výzkumu v 80. – 90. letech minulého století, kdy jej explicitně aplikoval Pierre Bourdieu (Srov. Field 2008; Keller 2008).

¹⁵ Za zmínku stojí i řada sociologů zastupující tzv. novou ekonomickou sociologii, kteří sice v 80. letech nepoužívali bezprostředně pojmu sociální kapitál, ale vzhledem k obsahu konceptu je lze označit za představitele instrumentálního pojetí sociálního kapitálu. Patří k nim např. Nan Lin.

2.2.2 Teorie lidského kapitálu

Pojem lidského kapitálu do ekonomie zavedl Milton Friedman, podrobnějšího rozpracování se mu dostalo ve studiích ekonomů z chicagské školy Theodora Willama Schulzeho a Garyho Beckera. Bez nadsázky lze konstatovat, že oba pánové proslavili lidský kapitál nejvíce. Chicagská ekonomická škola vidí princip vzdělání v *procesu investování* do lidských schopností. Jednotlivec stojí před svobodnou volbou a rozhodnutím o svém vzdělání. Hodnotí náklady a výnosy, jež mu vzdělání popř. dodatečné nabývání vědomostí přinese v budoucnu (Brožová 2003).

Lidský kapitál (*human capital*) je v pojetí Samuelsona¹⁶ a Nordhause definován jako „*zásoba technických znalostí a dovedností ztělesněných v pracovních silách celé země, jež jsou výsledkem formálního vzdělání a praxe získané v zaměstnání*“ (Samuelson, Nordhaus 1995: 972). Zjednodušeně lze říci, že se jedná o ekonomický termín pro označení souboru schopností a získaných znalostí, kterými disponuje pracovník, jenž díky získanému vzdělání, pracovnímu výcviku a vlastní zkušenosti vytváří určitý druh produktivního kapitálu, jehož hodnotu lze určit na trhu práce (Šimek 2005).

2.2.3 Investice do lidského kapitálu

Jedinec vstupuje na trh práce ve snaze nabídnout trhu to, co trh žádá. A právě nabídka práce či poptávka po práci vyžaduje podstatné výchozí *investice*, které v případě lidského kapitálu chápeme jako investice do *vzdělání*. V nabídce práce se snaží jedinec zviditelnit svou kvalifikaci popřípadě specializaci, jež by zvyšovala šance na úspěch na trhu práce. Právě tyto faktory spolu s flexibilitou slouží spotřebiteli/zaměstnavateli k vyššímu zhodnocení vložených investic¹⁷ (Kuchař 2007).

Podle Kameníčka jsou předmětem teorie investic do lidského kapitálu „*aktivitu, které se projevují trvalým nebo opakovaným (tj. nikoli jednorázovým) vlivem na naše peněžní či psychické příjmy, mohou být jednorázové, anebo se může jednat o dlouhotrvající aktivitu, kdy výsledek se projevuje v delším období než v jediné uvažované periodě.*“ (Kameníček 2003: 15). Takovými investicemi můžeme chápat

¹⁶ Samuelson, byl první Američan, který získal Nobelovu cenu za ekonomii (1970).

¹⁷ V pojetí zhodnocení investic ze strany zaměstnavatele rozumíme mzdové a nemzdové náklady práce.

například soukromé jazykové školy či pravidelné návštěvy lékaře a péči o svůj zdravotní stav. Je zřejmé, že investice do lidského kapitálu nabývají různých podob. Kameníček (2003) nahlíží investice ze tří navzájem odlišných hledisek:

1. **forma** (rozumí tím výcvik na pracovišti nebo školní vzdělávání, zdravotní péči, migraci za pracovní příležitostí nebo např. zjišťování informací o cenách a příjmech);
2. **účinek na výdělek a na spotřebu;**
3. **objem investice, míra výnosu** a zejména **intenzita** vnímání **vazby** mezi investicí a výnosem.

Jiné odlišovací kritérium zvolil Šimek (2005), který na investice do lidského kapitálu nahlíží z pohledu investora. Na tomto základě rozlišuje investice ze strany jednotlivců do svého vzdělání anebo investice firmy do vzdělání svých pracovníků.

2.2.3.1 Investice do lidského kapitálu z pohledu jednotlivce

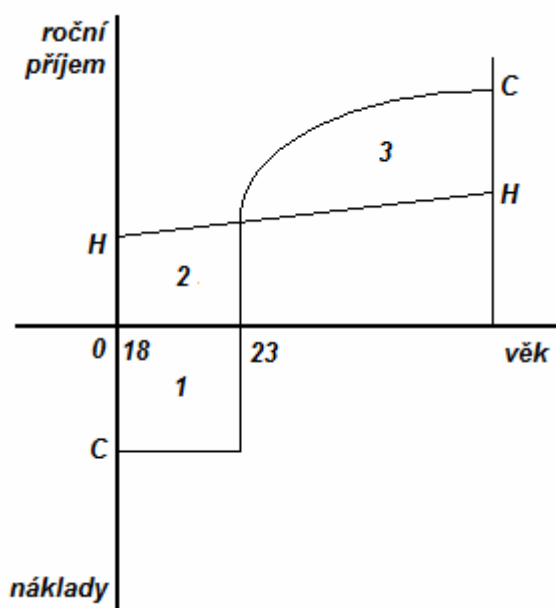
Investice do vzdělání s sebou přináší počáteční náklady, o kterých se předpokládá, že se časem vyrovnají. Náklady lze identifikovat jako *přímé a nepřímé*.¹⁸ Přímé náklady (*direct costs*) jednotlivce (např. učební pomůcky, dojíždění do škol) mohou zahrnovat i školné. Nepřímé náklady (*opportunity costs*) chápeme v podobě ušlých zisků – náklady obětované příležitosti¹⁹ (Šimek 2005).

Vedle výše uvedených nákladů je na všech úrovních vzdělání nezbytné věnovat pozornost samostatné nákladové položce - *času věnovanému vzdělávání*, který bývá nejčastěji zmiňován v souvislosti s bariérami vstupu do dalšího vzdělání (Kuchař 2007). Opačnou stranu mince tvoří přínosy ze vzdělání, se kterými v budoucnu počítáme – zvýšená mzda, zvýšené uspokojení z práce, jistá společenská prestiž, větší ocenění aj.

¹⁸ Zřídka se uvádějí i náklady *psychické* spojené s obtížemi studia a stresem. Tyto náklady se velmi těžko exaktně vyčíslují (Šimek 2005).

¹⁹ Náklady příležitosti neboli hodnota nejlepšího alternativního užití (nebo příležitosti) ekonomického statku či hodnota obětovaná příležitosti (Samuelson, Nordhaus 1995).

Obrázek 4: Základní model investování do lidského kapitálu



Zdroj: vlastní zpracování dle (Šimek 2005).

Popis obrázku:

plocha 1 = přímé náklady

plocha 2 = nepřímé náklady – ušlý výdělek po dobu studia

plocha 1 + 2 = celkové náklady studia – investice do vysokoškolského vzdělání

plocha 3 = zvýšený příjem, který osoba získá vysokoškolským vzděláním

$C - C$ = výdělkový profil, jestliže osoba půjde studovat na 4 roky vysokou školu.

$H - H$ = výdělkový profil osoby, která se rozhodne nejít studovat na vysokou školu, ale jde raději pracovat v 18 letech ihned po ukončení střední školy.

2.2.3.2 Analýza investic do vzdělání

Racionální jedinec, který rozhoduje o svém dalším vzdělávání, analyzuje možné výnosy a náklady spojené s investicemi do vzdělání. Tato analýza může být provedena následujícími dvěma způsoby, a to na základě hodnoty toku budoucích ročních příjmů či vnitřní míry výnosu.

2.2.3.2.1 Metoda současné hodnoty toku budoucích ročních příjmů

Tato metoda je založena na výpočtu dnešní hodnoty dodatečných příjmů, získaných na základě vzdělání po celou délku života a její srovnání s náklady na získání příslušného vzdělání.

$$PV = R_1 / (1 + r) + R_2 / (1 + r)^2 + \dots + R_n / (1 + r)^n, \text{ kde je}$$

PV = současná hodnota budoucích příjmů,

R_i = rozdíl mezi příjmem s nižším a vyšším vzděláním v roce i,

n = počet let pracovní aktivity,

r = úroková míra.

Známe-li náklady (C), je možné vypočítat čistou současnou hodnotu investic (*net present value*): $NPV = PV - C$

Výsledná hodnota rozhoduje, zda investice do vzdělání je ekonomicky výhodná – efektivní, či nikoliv, vše stojí na jednoduché nerovnici:

- Je-li $NPV > 0$, pak je investice efektivní.
- Je-li $NPV < 0$, pak je investice neefektivní.

2.2.3.2.2 Metoda vnitřní míry výnosů

Metoda je založena na výpočtu procentní míry výnosu a jejím srovnání s tržní úrokovou mírou. Tato procentní míra výnosů je odborně nazývána jako vnitřní míra výnosů nebo mezní efektivnost investic.

$$C = R_1 / (1 + IRR) + R_2 / (1 + IRR)^2 + \dots + R_n / (1 + IRR)^n, \text{ kde je}$$

C = náklady na vzdělání,

R_i = rozdíl mezi příjmem s vyšším a nižším vzděláním,

IRR = vnitřní míra výnosu (*Internal Rate of Return*).

2.2.3.3 Investice do lidského kapitálu z pohledu firmy

Doposud nebylo rozlišováno mezi typy lidského kapitálu. Gary Becker přichází s rozlišením lidského kapitálu na dva typy a to:

- **Obecný lidský kapitál** - samotný název již napovídá, že se bude jednat o čistý obecný výcvik, či jinak takové znalosti, které mohou být využity v celé škále různých zaměstnání a profesí (např. práce s textovým editorem).
- **Specializovaný lidský kapitál** - jedná se o konkrétní znalosti a dovednosti, jež jsou využívány při konkrétní profesi a jsou nezbytné pro zařazení jedince do pracovního procesu (např. práce s vysokozdvížným vozíkem).

Pracovní výcvik s sebou přináší náklady, které jsou vesměs koncentrovány do prvního období zaměstnání a obvykle se neopakují. Postupem času investice do pracovníků přináší vyšší příjem z mezního produktu práce. Stejně jako jednotlivec i firmy musí zvažovat hodnotu současných příjmů z mezního produktu práce (MRP_L), současných mezních nákladů na práci (MFC_L), ale také porovnávat současnou hodnotu z mezního produktu práce v budoucnu ($P \cdot MRP_L$) spolu se současnou hodnotou budoucích nákladů ($P \cdot MFC_L$) (Šimek 2005).

2.3 SOCIÁLNÍ KAPITÁL NA TRHU PRÁCE

Sociální kapitál představuje v sociálních vědách široce diskutované téma, přičemž je nutné připomenout, že ještě na počátku 90. let minulého století tomu tak nebylo. O jeho popularizaci se zasloužil především americký politolog Robert D. Putnam, který učinil z původně obskurního termínu užívaného abstraktně v sociologii a ekonomii „živý pojem“ (Field 2008). Koncept sociálního kapitálu nabízí ucelený rámec jak teoretického uvažování, tak empirického zkoumání skupinových a společenských vazeb. Za jeho rostoucí popularitou se skrývá jednak zaměření na studium pozitivních důsledků sociability, ale také zkoumání sociálního kapitálu jako skrytého zdroje moci a vlivu individuů i společenských skupin (Šafr, Sedláčková 2006).

Obecně vzato je teorie sociálního kapitálu velmi přímočará, klíčovým bodem k jejímu pochopení je uznání významu sociálních vztahů. Navazování a udržování vztahů mezi jedinci pomáhá k dosahování cílů, kterých by individuálně nedosáhli, či

dosáhli jen s obtížemi. Lidé jsou v reálném životě propojeni spleť sítí (*networks*) a zpravidla v rámci těchto sítí sdílí s ostatními určité hodnoty. Ty mohou být vnímány jako významný zdroj – čím více lidí znáte, a čím více společného sdílíte, tím větší je váš sociální kapitál (Field 2008). Původně byla tedy myšlenka popisu sociálních vazeb jako formy kapitálu prostou metaforou, která zdůrazňovala, že lidé využívají vazeb a spolupráce s dalšími jedinci ke zlepšení kvality vlastního života (Putnam 2000). Obdobně jako jiné formy kapitálu mohou být i konexe výnosné; můžete do nich investovat a následně očekávat výnosy.

Sociální kapitál je multidisciplinárním pojmem, z historického hlediska pramení diskuze nad existencí tohoto fenoménu v sociologii či politologii se zcela zjevným přesahem do ekonomie. Prolínání studia ekonomie a sociologie je v posledních letech vesměs běžné (viz interdisciplinární pojem kapitál výše). Nicméně se lze i v současné době setkat s názorem, že sociální kapitál představuje „pouhou“ součást individuálního lidského kapitálu.

V tomto kontextu je mimořádně vlivná práce profesora ekonomie Garyho Beckera (1997), pro nějž je sociální kapitál inherentní součástí lidského kapitálu. V zásadě lze říci, že Becker chápe sociální kapitál jako tlak referenční skupiny na jedincovy preference (dostupné volby), obecně jde tedy o účinky společenského prostředí, na které má jedinec jen omezený vliv (Šafr, Sedláčková 2006). Růstem sociálního kapitálu (rozuměj tlakem okolí), se může zvýšit anebo snížit celkový užitek jedince. Jeho sociální kapitál závisí na chování druhých, vznikají tak pozitivní i negativní externality.

Beckerův koncept je striktně metodologicky individualistický a odlišuje se od Bourdieuova a Colemanova (srov. níže) jednak v tom, že sociální kapitál učinil pouhou podmnožinou lidského kapitálu, ale také tím, že do něj jedinci mohou vědomě investovat (srov. s Bourdieu). Nicméně člověk, omezený už jednou sociální sítí, ve které je ukotven, má „pouze částečný vliv na svůj společenský kapitál ve srovnání s osobním kapitálem či s představivostním kapitálem“ (Becker 1997).

2.3.1 Nejvlivnější teorie sociálního kapitálu

2.3.1.1 Pierre Bourdieu

„Kapitál chápe Bourdieu jako jakýkoli zdroj účinný v dané sociální aréně, který aktérovi umožňuje dosáhnout specifických zisků.“ (Šafr, Sedláčková 2006).

Odmítá ekonomizující přístup ke kapitálu vysvětlující lidské jednání jakožto jednání vědomé a účelové, resp. obecně teorii racionální volby považuje za redukcionistickou, neboť se domnívá, že tento typ kapitálu není jediným rozhodujícím ukazatelem postavení jedince nebo skupiny v sociálním prostoru. Naopak je nutné zohlednit ostatní typy kapitálu – kulturní²⁰, symbolický²¹ a sociální, jejichž rozlišení využívá jednak k vymezení sociálního prostoru, ale také k pochopení sociální a kulturní reprodukce (Field 2008), pro niž je významný proces vzájemné konverze různých forem kapitálu.

Otevřeně řečeno představuje sociální kapitál v jeho teorii relativně okrajovou záležitost, přičemž při analýze reprodukce struktury je kladen důraz na kulturní a ekonomický kapitál, kulturní vkus a spotřebu.

Sociální kapitál je dle Bourdieua „*množinou aktuálních nebo potenciálních zdrojů, která vychází z vlastnictví trvalé sítě více či méně institucionalizovaných vztahů a známostí, jinými slovy z členství ve skupině, které vybavuje každého člena kolektivně vlastněným kapitálem, tedy různými oprávněními*“ (Bourdieu 1998). Podle Kellera (2008) je takové pojetí synonymem „dobrého jména“.

Schopnost reprodukovat sociální postavení dle Bourdieua není pouhým výsledkem vlastnictví ekonomického kapitálu, byť hraje dominantní roli, ale je budováno také pomocí investic do kulturní spotřeby a praktik (kulturní kapitál) i sociálních vztahů (sociální kapitál) (Šafr, Sedláčková 2006).

Bourdieuově koncepci lze vytknout skutečnost, že vidí sociální kapitál pouze jednostranně jako něco, co je v exkluzivním vlastnictví výlučně u elit a slouží k zajištění jejich vysoké relativní pozice (Keller 2008). Za nedostatek je považováno i to, že v jeho výkladu není místo pro eventualitu, že i jiní, méně privilegovaní jedinci a skupiny, mohou rovněž profitovat ze svých sociálních vazeb (např. při hledání práce). Rovněž přeceňuje roli rodiny a příbuzenských vztahů při vytváření

²⁰ Kulturní kapitál představuje investice do reprodukce symbolů a významů, které obdobně jako ekonomický kapitál přináší svému vlastníku zisk ve formě privilegovaného sociálního postavení a výhod, které z něj vyplývají. Má tři formy: (1)objektivní, (2)inkorporovanou a (3)institucionalizovanou. Zatímco objektivní kulturní kapitál je materiální povahy (knihy, umělecká díla či technické přístroje) inkorporovaný kulturní kapitál je striktně subjektivní a nepřenositelný. K vlastnictví tohoto kapitálu se musí jednotlivec dopracovat sám svým vzděláváním, neboť se jedná o všechny naše znalosti, schopnosti, dovednosti. Institucionalizovaný kulturní kapitál je pak každý doklad nebo potvrzení o našem vzdělání (Šubrt 2001).

²¹ Symbolický kapitál je založen na poznání, uznání a víře v určité hodnoty. Ustanovitelem mnoha autorit svázaných se symbolickým kapitálem je stát, který je garantem titulů a má prostředky k tomu, aby lidem podsouval určité principy vidění (Šubrt 2001).

sociálního kapitálu v době rozvolněných a nezakotvených sociálních vztahů pozdní modernity (Field 2008).

V přístupu Bourdieua vlastní sociální kapitál buď individuální aktér nebo skupina aktérů. Sociální kapitál nemůže být vytvořen samotným jedincem, jako je tomu u kapitálu lidského, ale pouze skupinou, a v tomto smyslu je tedy vlastnictvím skupiny, pro Bourdieua zejména dominantní třídy. S jistou nadsázkou lze říci, že Bourdieu nahlíží na sociální kapitál negativně, jako na nástroj vyvolených elit a uvědomuje si meziskupinovou nedůvěru a zápas, které vznikají v důsledku nepřátelství a vyloučení některých sociálních skupin (Šafr, Sedláčková 2006).

2.3.1.2 James Coleman

Coleman (1990) ve své teorii sociální směny popisuje fungování vztahů založených na dlouhodobé a opakované směně a síťové struktuře. Vychází sice na jedné straně z paradigmatu racionální volby aktérů, odmítá ale extrémní metodologický individualismus, když jednání zakotvuje v sociálních vztazích a struktuře. Sociální kapitál podle něj představuje jak aspekt sociální struktury, tak výbavu aktérů v této struktuře - zejména vzdělání, slouží tedy jako spojující článek mezi mikro a makro strukturou (Field 2008).

Sociální kapitál lze chápat jako jakési „poukázky na důvěru“ (*credit slips*) vzniklé jako nezamýšlený produkt jednání aktérů. Když člověk udělá něco pro jiného, vytváří to závazek důvěry, vlastnictví většího počtu takových „poukázek“ vůči vícero lidem pak lze přirovnat k finančnímu kapitálu. Významnou roli plní sociální kapitál při akumulaci lidského kapitálu. Většina těchto závazků však zůstává nesplacena, protože nejsou vždy vzájemně souměřitelné (Šafr, Sedláčková 2006). „*Pro tuto formu sociálního kapitálu je pak důležitá míra důvěryhodnosti sociálního prostředí, tedy zda závazky budou v budoucnu oplaceny, a rozsah závazků, které aktuálně člověk vlastní.*“ (Coleman 1990)

Většina forem sociálního kapitálu má povahu kolektivního statku zakotveného v sociálních vztazích, z něž profitují všichni účastníci (Šafr, Sedláčková 2006), aniž by se přímo podíleli na vytvoření konkrétní sociální sítě.

Coleman si je vědom, že sociální kapitál nemusí mít jen pozitivní účinky. „*Některé formy sociálního kapitálu, které mají hodnotu při usnadnění určitého*

jednání, mohou být nepoužitelné nebo dokonce škodlivé pro ostatní.“ (Coleman 1990: 302)

Autor však bývá často kritizován především proto, že přeceňuje lidskou racionalitu v jednání a že je jeho pojetí příliš naivní a optimistické (Field 2008).

2.3.1.3 Robert Putnam

Vydání Putnamovi stati *Bowling Alone*²² (Putnam 1995), později knižně (Putnam 2001), způsobilo vstup tematiky sociálního kapitálu do veřejného diskursu a odstartovalo tak vznik samostatného výzkumného odvětví studujícího pozitivní účinky sociálního kapitálu na nejrozmanitější oblasti společenského a individuálního života. Při svém studiu byl inspirován definicí J. Colemana, díky které posouvá sociální kapitál z oblasti dosahování vzdělání do veřejné sféry, zejména politiky a fungování demokracie obecně (Šafr, Sedláčková 2006).

Svou definici formuloval v rámci empirického výzkumu občanských struktur v italských regionech v 70. a 80. letech „*Sociální kapitál odkazuje k vlastnostem sociální organizace, jako je důvěra, normy a sítě, které usnadňují koordinované jednání a tak přispívají k výkonnosti společnosti.*“ (Putnam a kol. 1993: 167)

Putnam představuje základní formu sociálního kapitálu pomocí sítě občanské angažovanosti, kdy hlavní argument své teorie vidí v silné a aktivní společnosti.

2.3.1.4 Základní shrnutí klasických koncepcí

Bourdieuovo pojetí sociálního kapitálu, silně ovlivněné kulturním materialismem, je zaměřeno na zdůvodnění společenských nerovností. Úhel pohledu je *převážně* individulističtější – aktér (jedinec, rodina, třída) něco vlastní, což je založeno v sociálních vztazích, jeho znalostech, atd. Aktiva si může vytvořit, tedy akumulovat je prací. Sociální kapitál je ve spojení s Bourdieuem chápán jako soukromý statek, jehož vlastnictví je určitým privilegiem.

Coleman, ve snaze propojit ekonomii a sociologii teorií racionální volby, využil sociální kapitál jako nástroj k vysvětlení problému kolektivního jednání. Kladl si otázku, proč rozdílní lidé, včetně těch, kteří jsou relativně znevýhodněni, navzájem v určitých situacích kooperují, i když by se na první pohled zdálo, že je pro ně

²² V díle *Bowling Alone* deklaruje Putnam úbytek sociálního kapitálu v USA. Hlavní myšlenka je poukázat na jedné straně na velký počet lidí, jenž chodí v Americe hrát bowling, ale díky poklesu počtu hráčských asociací se jedná jen o autonomní jedince, kteří se nesetkávají ve společenských klubech, které podporují vznik sítí vzájemné důvěry. Dochází tak k poklesu komunitního života a vzájemné důvěry (Šafr, Sedláčková 2006).

výhodnější své bezprostřední zájmy naplnit prostřednictvím vzájemné soutěže (Field 2008). Stejně jako Bourdieu zdůrazňuje *nehmatatelný charakter sociálního kapitálu*.

Putnam chápe sociální kapitál jako základ soudružnosti celé společnosti, resp. komunity. Na rozdíl od předchozích dvou autorů vychází z konceptu občanské kultury, k čemuž přispělo rozšíření Colemanova přístupu vztahového k rodině a užší komunitě na celý národ. Svou pozornost upíná na pozitivní externality privátních sociálních sítí pro celou společnost. Jeho kapitál je blahem pro všechny a přispívá tak k celospolečenské soudržnosti.

2.3.2 Typologie a formy sociálního kapitálu

Setkáváme se s mnoha konceptuálními přístupy a typologickými rozlišeními, kdy některé slouží pouze jako typologie různých indikátorů při měření, jiné osvětlují samotnou teoretickou bázi konceptu a vysvětlují tak, jaké efekty pro společnost sociální kapitál produkuje.

2.3.2.1 Individuální a kolektivní sociální kapitál

Prvotní otázkou je, zda sociální kapitál přináší zisk jednotlivci, uzavřené skupině (komunitě, rodině) či celé společnosti. A s tím spojená otázka, zda je statkem soukromým či veřejným (Šafr, Sedláčková 2006). Existují dvě základní pojetí sociálního kapitálu:

1. individuální sociální kapitál,
2. kolektivní sociální kapitál.

Uvedené rozdělení ovšem nelze přijímat bezvýhradně. Sociální kapitál je využíván v první řadě jednotlivci, avšak přináší užitek sociální skupině či společnosti jako celku. Zájem o rozvoj úrovně sociálního kapitálu, jeho formování a udržování mají jak aktéři, tak i společenství jako celek. Lin tvrdí, že „*jednotlivec, který je součástí sociální skupiny (sítě), je schopný ze sociálního kapitálu těžit ve svůj individuální prospěch*“ (Lin 2001). Tento individuální zájem, však musí být v souladu celé skupiny a rozumí se jím, využívání skupinových zdrojů, které jsou dostupné díky vytvořeným sociálním vztahům. Skupinový zájem pak lze chápat jako zájem společně těžit z individuálních úspěchů těch, kteří využili sociálního kapitálu vytvořeného mezi jednotlivými členy skupiny. Kapitál je tak individuálním a zároveň i kolektivním zdrojem. Slouží ke zvyšování uspokojení jednotlivců i skupiny jako

celku. Paradoxem je, že ne každý jednatel přispívá k formování sociálního kapitálu tak, jak jej využívá a zároveň není využíván stejnoměrně z hlediska přístupu ke zdrojům (Sýkora, Matoušek 2008).

2.3.2.2 Strukturální a kognitivní sociální kapitál

Na sociální kapitál lze nahlížet ze dvou poměrně odlišných rovin, a to strukturální a kognitivní.

Strukturální stránka sociálního kapitálu je vyjádřena rozmanitostí jeho forem, vyplývajících z kvalitativní různorodosti interakcí v rámci sociálních skupin a sítí a mezi nimi (Sýkora, Matoušek 2008). Je tedy spojen s různými formami sociální organizace jako např. role, pravidla, precedenty, procedury a různé sociální sítě (Šafr, Sedláčková 2006).

Na druhé straně stojí úroveň vzájemné důvěry uvnitř skupin reprezentující *kognitivní* stránku sociálního kapitálu (Sýkora, Matoušek 2008). Ta je odvozena z mentálních procesů a idejí udržovaných kulturou, především pak normami, hodnotami, postoji a přesvědčeními (Šafr, Sedláčková 2006).

2.3.2.3 Formy sociálního kapitálu

Sociální kapitál, jako vlastnost sociálních systémů je nutné vnímat jako charakteristiku složitě vnitřně strukturované společnosti, skládající se z nepřeberného množství sociálních skupin, sítí a společenství. Vazby charakterizují nejen vztahy a interakce mezi jednotlivci zapojenými v rámci sítě či skupiny, ale také vazby mezi sítěmi v rámci sítí vyšší úrovně a komplexnosti. Z tohoto hlediska se také rozlišují základní formy sociálního kapitálu:

1. sociální kapitál vnitroskupinový (*bonding*),
2. sociální kapitál meziskupinový (*bridging*),
3. sociální kapitál hierarchický (*linking*) (Sýkora, Matoušek 2008).

Naznačené dělení do značné míry koresponduje s Halpernovým uvažováním o sociálním kapitálu, a to na třech úrovních analýzy:

1. makroúroveň, kde stěžejní úlohu pro celospolečenskou soudržnost sehrává stát, zejména díky veřejným výdajům na vzdělání a sociální zabezpečení; zmírněním sociálních a ekonomických rozdílů stimuluje sociální důvěru a spolkový život a napomáhá k produkci pozitivních externalit (lepší zdraví, ekonomický růst, nižší kriminalita, aj.);
2. mezoúroveň, kde k posílení společenské úrovně napomáhá spolkový život s nejrozdílnějším členstvím, neboť přemostňuje jednotlivé samostatné sociální skupiny či společenství; a
3. mikroúroveň, resp. sociální skupiny jako jsou například rodina, klan, nebo uzavřená sousedská komunita, založené na silné vnitřní skupinové loajalitě a vysoké partikularizované důvěře uvnitř skupiny (Šafr, Sedláčková 2006).

3. INDIKÁTORY ÚROVNĚ LIDSKÉHO A SOCIÁLNÍHO KAPITÁLU

3.1 INDIKÁTORY ÚROVNĚ LIDSKÉHO KAPITÁLU

Jak bylo zmíněno výše, definic pojetí lidského kapitálu existuje více. Za stěžejní lze označit ty, které nám mohou posloužit k výběru vhodných indikátorů, monitorování a hodnocení pokroku. Při hledání vhodných indikátorů lidského kapitálu je pozornost věnována zejména jeho hlavním složkám, tj. *vzdělání a zdraví*. Důležité je uspořádání ukazatelů tak, aby mohly být porovnány jejich vypovídací schopnosti a vzájemné porovnání výdajů (investic) s jejich efekty, tím se rozumí např. výdaje na vzdělání s úrovní dosažených mezd podle stupňů vzdělání. Více efektů ve vzdělávacím procesu je však nepřímých, k nimž patří nižší kriminalita, lepší zdraví, vyšší občanská angažovanost, podpora vzdělání pro budoucí generaci anebo větší míra seberealizace (*Školní statistická ročenka 2008*).

3.1.1 Vzdělání

Vzdělání a „vzdělanostní společnost“²³ v dnešní době vzbuzují diskusi ať už na poli médií, vysokých představitelů Evropské unie nebo např. politiků bez ohledu na jejich stranickou příslušnost. Po několik desetiletí má vzdělanost své pevné místo i v odborné literatuře – ekonomické, sociologické či politologické²⁴ (Keller 2008).

Pro trvalý rozvoj ekonomiky i společnosti je nezbytné propojení vzdělávací sféry a její reakce na měnící se podmínky v ekonomii i sociologii. Nezbytností je, aby jedinec vstupující na trh práce byl vybaven takovými znalostmi a vědomostmi, které mu dají šanci na uplatnění. Dále aby byl vybaven dostatečnou adaptabilitou, flexibilitou a snahou o další vzdělávání, jež by jej posunula na vyšší pozici. K tomu je nezbytné propojení vzdělávání s pracovním prostředím, tzn. vysokou úroveň komunikace mezi sférou vzdělání a sférou práce²⁵ (*Národní ústav odborného vzdělávání*).

²³ Pochází z anglického překladu slova *knowledge society* (Keller 2008).

²⁴ Ekonomové si od vzdělanosti slibují větší konkurenceschopnost země, sociologové na něj nazírají jako na nástroj k řešení problémů a politologové jej spojují s občanskou společností a demokracií.

²⁵ Na základě šetření spolupráce zaměstnavatelů se školami bylo zjištěno, že nečastější formou spolupráce mezi vzdělávacími institucemi a zaměstnavateli je praxe žáků a studentů v rámci výuky (*Národní ústav odborného vzdělávání*).

Logicky vzato reprezentuje vzdělání nejdůležitější složku kvality lidských zdrojů, neboť je svým významem důležité pro růst výkonnosti, konkurenceschopnosti a životní úrovně.

Mezi časté indikátory úrovně vzdělání jsou řazeny např. průměrná délka školní docházky, míra gramotnosti a míra zařazení obyvatel na různých stupních vzdělávání. Stěžejní problém s těmito daty tkví v tom, že předpokládají neměnnou kvalitu vzdělávání. Tento předpoklad je samozřejmě problematický v čase i v prostoru.

Základní data o vzdělání jsou k dispozici v mnoha studiích publikovaných Světovou bankou, Organizací pro hospodářskou spolupráci a rozvoj, Organizací spojených národů, Evropským statistickým úřadem aj., a vycházejí z mezinárodní normy pro klasifikaci vzdělání (*International Standard Classification of Education – ISCED*).

Samotná norma byla vytvořena Organizací OSN pro výchovu, vědu a kulturu (UNESCO) počátkem 70. let, aby sloužila jako „*nástroj vhodný pro shromažďování, zpracování a zpřístupňování vzdělávacích statistik jak v jednotlivých zemích, tak v mezinárodním měřítku*“. (*Mezinárodní standardní klasifikace vzdělávání – ISCED*). Byla schválena Mezinárodní konferencí o vzdělávání na jejím 35. zasedání (Ženeva, 1975) a následně Generální konferencí UNESCO na 20. zasedání (Paříž 1978).

Klasifikace ISCED 1997 má 7 úrovní vzdělávání (0 až 6), které mohou mít vnitřní členění A až C (viz Tab. 1).

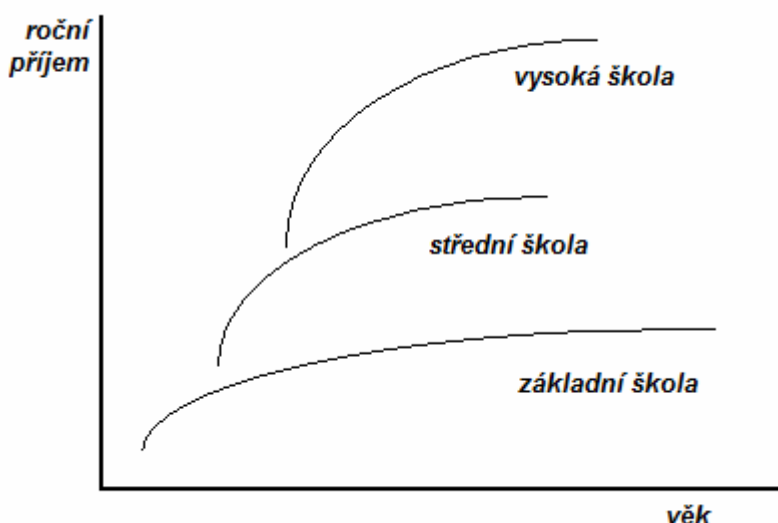
Tabulka 1: Informativní přehled kódového značení úrovní vzdělávání podle ISCED 1997

Kód	úroveň vzdělání
0	preprimární vzdělávání (bez vzdělání)
1	primární vzdělávání
2	nižší sekundární vzdělávání 2A - stupeň, ze kterého je možné přejít na vyšší vzdělávání 2B - přípravný stupeň pro pracovní trh 2C - stupeň směřující na pracovní trh
3	vyšší sekundární vzdělávání 3A - stupeň, ze kterého je možné přejít na vyšší vzdělávání 3B - přípravný stupeň pro pracovní trh 3C - stupeň směřující na pracovní trh
4	postsekundární vzdělávání nižší než terciární 4A - stupeň, ze kterého je možné přejít na vyšší vzdělávání 4B - prakticky zaměřené studium
5	první stupeň terciárního vzdělávání 5A - stupeň, ze kterého je možné přejít na vyšší vzdělávání 5B - prakticky zaměřené studium
5	druhý stupeň terciárního vzdělávání

Zdroj: Mezinárodní standardní klasifikace vzdělávání – ISCED.

Vztahujeme-li vzdělání na trh práce - nejčastěji bývá dokumentováno vztahem *vzdělání a mzdy*. Již vypracované studie s použitím metod regresní analýzy ukázaly, že nejdůležitější proměnnou pro rozptyl v příjmech ve vzdělání je dosažená úroveň vzdělání. Na základě empirických poznatků odkazuje Šimek (2005) na studii provedenou v USA, kde byl odhadován také výnos z každého dalšího roku vzdělání, který činil 5 – 15% ročně. Z výsledku studie vyplynulo, že tato míra výnosnosti je téměř totožná s výnosností jiných druhů investic v USA a docházíme tak k závěru, že vzdělání je dobrou investicí. Výzkum bývá nejčastěji ilustrován (viz Obr. 5) pomocí rozdílů příjmů v každém věku a to pomocí křivek věku a příjmu (Šimek 2005).

Obrázek 5: Příjmové křivky podle dosaženého vzdělání



Zdroj: vlastní zpracování dle (Šimek 2005).

Popis obrázku: Se zvyšujícím se stupněm dosaženého vzdělání se zvyšují i příjmy jednotlivce. A můžeme tak konstatovat – jestliže se pohybujeme v tržní ekonomice, že vyšších příjmů dosahuje jedinec v každém věku po ukončení školy a vyšší strmost přímky je patrná u lidí s vyšším vzděláním, než u lidí s nižším dosaženým vzděláním.

3.1.2 Zdraví

Zdraví je prvkem ovlivňujícím kvalitu, kvantitu a produktivitu lidského kapitálu. Monitorování vývoje zdraví obyvatelstva lze činit pomocí odlišných ukazatelů, z hlediska udržitelného rozvoje se jedná především o ukazatele demografického pohybu. Změny ve věkové struktuře populace a úroveň jejího zdraví významně ovlivňují možnosti udržitelnosti dané ekonomiky. Podle zprávy OECD reformy zdravotnictví ve více než 20 zemích OECD v uplynulém desetiletí výrazně napomohly ke zvýšení ekonomické produktivity a efektivnosti nákladů (*Economics of health*).

Význam zdraví nelze (*nejen*) v rámci lidského kapitálu podceňovat a lze předpokládat, že zdravý jedinec má výrazně vyšší šance na uplatnění na trhu práce. Lze tvrdit, že s ohledem na profilaci tématu práce by tento indikátor mohl představovat relevantní proměnnou, nicméně s ohledem na možnosti autorky a limitovaný rozsah je vnímán jako okrajový a jeho měření nebude v následujících částech zohledňováno.

3.2 INDIKÁTORY ÚROVNĚ SOCIÁLNÍHO KAPITÁLU

Uvedený přehled teoretických přístupů ke konceptualizaci sociálního kapitálu naznačuje různorodost metodologie měření, navíc i v rámci totožných konceptualizací existuje nepřehledné množství indikátorů sociálního kapitálu.²⁶

Na tomto místě se projevuje nejednoznačnost konceptu sociálního kapitálu, jelikož je užíván minimálně ve dvou odlišných podobách (viz výše kap. formy sociálního kapitálu) a to konkrétně v rovině *mikrosociální* a *makrosociální*, kde je nutno podotknout, že uvedené roviny na sebe působí poměrně volně (Keller 2008).

3.2.1 Sociální kapitál v mikrosociální rovině (sociální sítě)

V práci již zmiňovaný Pierre Bourdieu chápe sociální kapitál v rovině mikrosociální, konkrétně jako síť meziosobních vztahů, které může jedinec v rámci skupiny mobilizovat při sledování svých osobních zájmů a pro vylepšení své sociální pozice. Tento koncept sociálního kapitálu upozorňuje na skutečnost, že jednotlivci i celé skupiny mohou nacházet potřebné zdroje i mimo sebe, právě díky propojení se svým okolím. Zde dochází k jisté polemice mezi zastánci ekonomické teorie lidského kapitálu, kteří naopak zdůrazňují význam mobilizace svých vlastních, osobních zdrojů pro vylepšení jejich sociálních pozic (Keller 2008).

V této chvíli je na místě propojit výše uvedené vzdělání, jakožto stěžejní složku lidského kapitálu a nezbytnou podmínku k uplatnění na trhu práce spolu s touto rovinou sociálního kapitálu (Keller 2008).

Položme si tedy otázku, co je pro uplatnění na trhu práce důležitější – jsou to vědomosti získané ve výuce, anebo jsou to právě sítě v podobě neformálních vazeb a kontaktů, které jedinec získává po dobu studia. Vzniká tedy dilema, zda je výhodnější investovat do lidského kapitálu a posilovat vědomosti, anebo je lepší možnost posilování sociálního kapitálu v podobě výhodných kontaktů a známostí.

3.2.2 Sociální kapitál v makrosociální rovině (důvěra)

V literatuře je nejčastěji citovaným stoupencem sociálního kapitálu v makrosociální rovině je taktéž výše zmíněný americký sociolog Robert Putnam. Ten chápe sociální kapitál v tomto pojetí jako určitou nadindividuální kvalitu, blíže řečeno jako míru *důvěry* (popř. vstřícnosti), která vládne v určité době a v určité

²⁶ Je nutné vzít v úvahu, že indikátory jsou omezeny tím, jak vznikala data, ze kterých jsou konstruovány.

společnosti. Bývá na ni nazíráno jako na ochotu občanů podílet se na veřejném životě např. účast v asociacích a dobrovolných sdruženích aj. (Keller 2008).

Důvěru můžeme považovat za přísadu, bez které by vznik sociálního kapitálu nebyl možný, je jedním z elementárních požadavků společenského soužití. Velký sociologický slovník (1996) definuje důvěru jako: „*typ postoje a zároveň mezilidského vztahu, který vyvolává pocit jistoty plynoucí z předsvědčení, že partner komunikace (osoba, instituce) splní určitá očekávání*“ (Velký sociologický slovník, 1996: 231). Nezbytné je chápat důvěru jako dílčí důvěru v rámci jedinci nejbližších sociálních skupin a sítí po obecnou důvěru ve společnost jako celek a instituce, jež tento celek regulují a reprezentují. S ohledem na charakter jednotlivých vztahů, vyšší míra interakce zvyšuje míru důvěry ve společnosti (*Koncept sociálního kapitálu – SOFARR*). Pravidlem je, že vyšší míry interakce je dosahováno mezi jedinci, kteří mají podobné sociálně – ekonomické postavení, avšak není vyloučeno, že interakce odlišných kultur nemůže přinášet obohacení.

Po představení obou rovin lze říci, že v rovině makrosociální představuje sociální kapitál určitý stav společnosti, míra důvěry ve společnosti. Zatímco v rovině mikrosociální dochází k analyzování meziosobních toků vlivu a informací mezi konkrétními osobami. Otázkou je, zda vysoká míra důvěry ve společnosti umožňuje snadné navazování meziosobních sítí a naopak, zda při nízké důvěře ve společnosti, nabývají na významu konexe a meziosobní vazby.

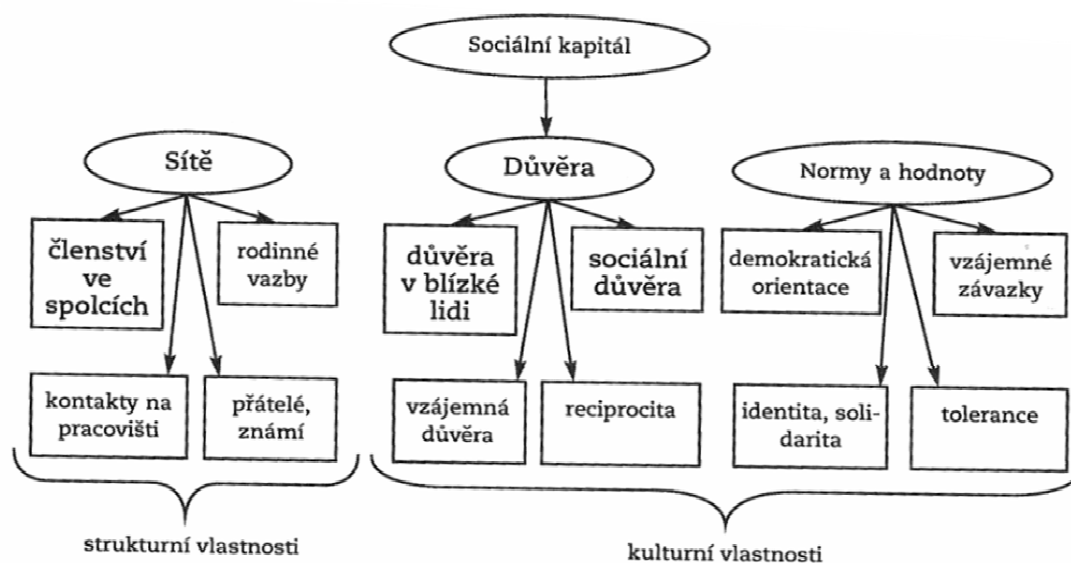
3.2.3 Měření sociálního kapitálu

K měření kognitivních a strukturních aspektů sociálního kapitálu lze využít indikátorů ve dvou základních podobách:

1. postoje (důvěra, hodnocení kvality sociálního života, aj.),
2. jednání (členství, či aktivní participace v organizacích).

Měření sociálního kapitálu nejčastěji odráží tři oblasti, přičemž strukturní aspekty reprezentují sítě a kulturní odpovídá míra důvěry, normy a hodnoty (viz Obr. 6).

Obrázek 6: Model měření sociálního kapitálu*



Zdroj: převzato z (Šafr, Sedláčková 2006: 42).

Poznámka: *) Deth rozšiřuje model měření o normy a hodnoty, o kterých se dále zmiňovat v práci již nebudeme.

Jak již bylo výše v práci zmíněno, setkáváme se s mnoha konceptuálními přístupy a typologickými rozlišeními sociálního kapitálu, kdy některé slouží pouze jako typologie různých indikátorů při měření. Indikátory v pojetí individuálního a kolektivního kapitálu (viz Tab. 2).

Tabulka 2: Základní typologie a příklady indikátorů sociálního kapitálu

Typy sociálního kapitálu	Příklady indikátorů
<i>Kolektivní (komunitní)</i> souhrnné statistické údaje individuální výpovědi	počet občanských/profesionálních sdružení (v lokalitě) počet členů v občanských sdruženích podíl dárcovství ze sumy osobních příjmů odpracované hodiny dobrovolnické práce dotaz na členství v občanských/profesionálních sdruženích důvěra v druhé lidi
<i>Individuální – interakční</i> <i>Individuální – mobilizační</i>	frekvence společenských aktivit schopnost mobilizovat sociální síť ve svůj prospěch, anebo již mobilizované - uskutečněné transakce, např. získat informace, získat práci, obstarat nedostatkové statky, ale i obdržet emocionální oporu

Zdroj: vlastní zpracování dle (Šafr, Sedláčková 2006).

Popis tabulky: Tabulka znázorňuje přehled typologií a příklady vhodně zvolených indikátorů. Pro upřesnění je použito rozdělení individuálního kapitálu na *individuální interakční*²⁷ a *individuální mobilizační*²⁸ sociální kapitál. Při měření kolektivní formy sociálního kapitálu jsou uplatňovány jednak statistické údaje anebo individuální výpovědi ze sociologických výzkumů.

Na základě již vypracovaných studií byla prokázána nezávislost dimenzí individuálního (mobilizačního) a kolektivního sociálního kapitálu. Sociální kapitál tvoří:

1. obecná *důvěra* mezi členy společnosti,
2. vzájemně výhodné *sociální sítě* (viz Tab. 3).

²⁷ Interakční sociální kapitál je založen na intenzitě společenské interakce jedince s jeho okolím. Předpokládá se u něj pozitivní interakční efekt (Šafr, Sedláčková 2006).

²⁸ Mobilizační sociální kapitál m blíže ke konceptu lidského kapitálu a to ve smyslu aktivace, či mobilizace sociální sítě za účelem zisku (Šafr, Sedláčková 2006).

Tabulka 3: Jednoduché indikátory individuálního a kolektivního sociálního kapitálu

Dimenze	Indikátory
Důvěra	souhlas s výrokem „Existuje pouze málo lidí, kterým mohu zcela důvěřovat.“ souhlas s výrokem „Většinou si můžete být jist/a, že ostatní lidi pro Vás chtějí to nejlepší.“ souhlas s výrokem „Pokud si nebudete dávat pozor, ostatní lidé Vás budou využívat.“
Sociální síť	jak často se na respondenta obrací jiní se žádostí o pomoc nebo uplatnění jeho vlivu
	existence lidí, kteří dokáží pomoci v obtížné situaci důležitost užitečných kontaktů v životě respondenta

Zdroj: vlastní zpracování dle Matějů, Vitásková 2006 in (Šafr, Sedláčková 2006).

Popis tabulky: Z údajů v tabulce jsou však měřitelné pouze postoje, tj. již výše uvedený kognitivní sociální kapitál, nikoliv strukturální dimenze ve smyslu jednání aktérů.

4. POROVNÁNÍ VÝNOSŮ SOCIÁLNÍHO A LIDSKÉHO KAPITÁLU V EU25

4.1 ÚROVEŇ LIDSKÉHO KAPITÁLU V EU25

Trh, tedy místo pro porovnání jednotlivých výnosů, reprezentuje 25 členských zemí Evropské unie (dále jen EU25). Tato volba (EU25) byla podmíněna průzkumem Eurobarometr²⁹ (*Eurobarometer*) z roku 2004³⁰, jehož hlavním cílem bylo zlepšení informační a komunikační strategie EU v kontextu problematiky spojené se *sociálním kapitálem*. Mimo to, že uvedený průzkum poskytuje „tvrdá data“, jej lze považovat za „užitečný nástroj pro poznání veřejného mínění občanů v EU“. Proto, a taktéž s ohledem na skutečnost, že doposud nebyl takto rozsáhlý průzkum pro stávající členské státy (EU27) realizován, se jeho využití pro předkládanou práci, i přes vzniklou časovou prodlevu, jeví jako vhodné.

4.1.1 Vyšší sekundární vzdělání

Indikátorem měření úrovně vzdělání v zemích EU25 bylo zvoleno vyšší *sekundární vzdělání* (ISCED 3) dle mezinárodní klasifikace ISCED97 (viz výše). Podíl obyvatel, kteří dosáhli alespoň vyššího sekundárního vzdělání, představuje nejběžnější, resp. nejjednodušší používaný ukazatel vyjadřující úroveň lidského kapitálu ve společnosti.

Vzdělávání i po dokončení povinné školní docházky, zejména na vysokoškolské úrovni, je pro většinu lidí hlavní podmínkou úspěšné kariéry. Samotná politika EU směřuje k produkci kvalifikované a vzdělané pracovní síly. Kvalitní vzdělávání a odborná příprava jsou nezbytností, jestliže chceme v Evropě vytvořit znalostní společnost. Přestože jednotlivé země EU rozhodují o vzdělávací politice samostatně, zároveň si stanovují společné cíle a vyměňují si osvědčené postupy, aby EU vzájemnou koordinací dospěla k reprodukci vysoce kvalifikované pracovní síly.

²⁹ Eurobarometr představuje sérii rozsáhlých průzkumů veřejného mínění realizovaných pravidelně již od roku 1974 ve všech členských, nověji i v kandidátských zemích EU. Průzkumy komplexně mapují veřejné mínění v rozličných oblastech týkajících se evropské integrace. Výstupem jsou zprávy vydávané Generálním ředitelstvím pro tisk a komunikaci Evropské komise.


³⁰ Po tomto účel bylo poskytnuto celkem 25 978 rozhovorů mezi 22. listopadem a 19. prosincem 2004 avšak výsledky byly veřejně publikovány až v roce 2005.


Volbu úrovně ISCED 3 lze vysvětlit faktem, že tato úroveň dosaženého vzdělání umožňuje přímý vstup na trh práce a zároveň aktivní účast na ekonomickém a společenském životě, současně jedinci poskytuje šanci přímého vstupu k vyšší úrovni vzdělání. Zvolený indikátor má i své nedostatky, neboť nezohledňuje např. kvalitu výuky, rozličnou délku studia, odlišnou strukturu národních vzdělávacích systémů v jednotlivých zemích aj.

Tabulka 4: Procento populace (ve věku od 25 do 64 let) s dokončeným vyšším sekundárním vzděláním

Země	Rok 2005 (%)
EU (25)	69,7
Belgie	66,1
Česká republika	89,9
Dánsko	81,0
Estonsko	89,1
Finsko	78,8
Francie	66,7
Irsko	65,2
Itálie	50,4
Kypr	66,6
Litva	84,5
Lotyšsko	87,6
Lucembursko	65,9
Maďarsko	76,4
Malta	25,3
Německo	83,1
Nizozemsko	71,8
Polsko	84,8
Portugalsko	26,5
Rakousko	80,6
Řecko	60,0
Slovensko	87,9
Slovinsko	80,3
Spojené království	71,8
Španělsko	48,5
Švédsko	83,6

Zdroj: Vlastní zpracování dle Eurostat.

 Země s nejvyšším podílem vyššího sekundárního vzdělání

 Země s nejnižším podílem vyššího sekundárního vzdělání

Popis tabulky: Uvedený indikátor ukazuje, že necelých 70% obyvatel EU dosáhlo vyššího sekundárního vzdělání, přičemž výrazně pod evropským průměrem zaostaly především jihoevropské státy (Itálie, Malta, Řecko, Portugalsko, Španělsko). Naproti tomu výrazně vyšší podíl obyvatel s ukončeným vyšším sekundárním vzděláním deklarují země bývalého socialistického bloku přistoupivší k EU v roce 2004 (Česká republika, Estonsko, Litva, Lotyšsko, Polsko, Slovensko, Slovinsko). Nejvyšších hodnot dosahuje Česká republika – na školský systém měl největší vliv integrační proces a proces přistupování ČR k Evropským smlouvám. Harmonizace právního řádu se promítla i do oblasti vzdělávání, nejviditelněji především do vyšších stupňů vzdělávání.

4.2 ÚROVEŇ SOCIÁLNÍHO KAPITÁLU V EU25

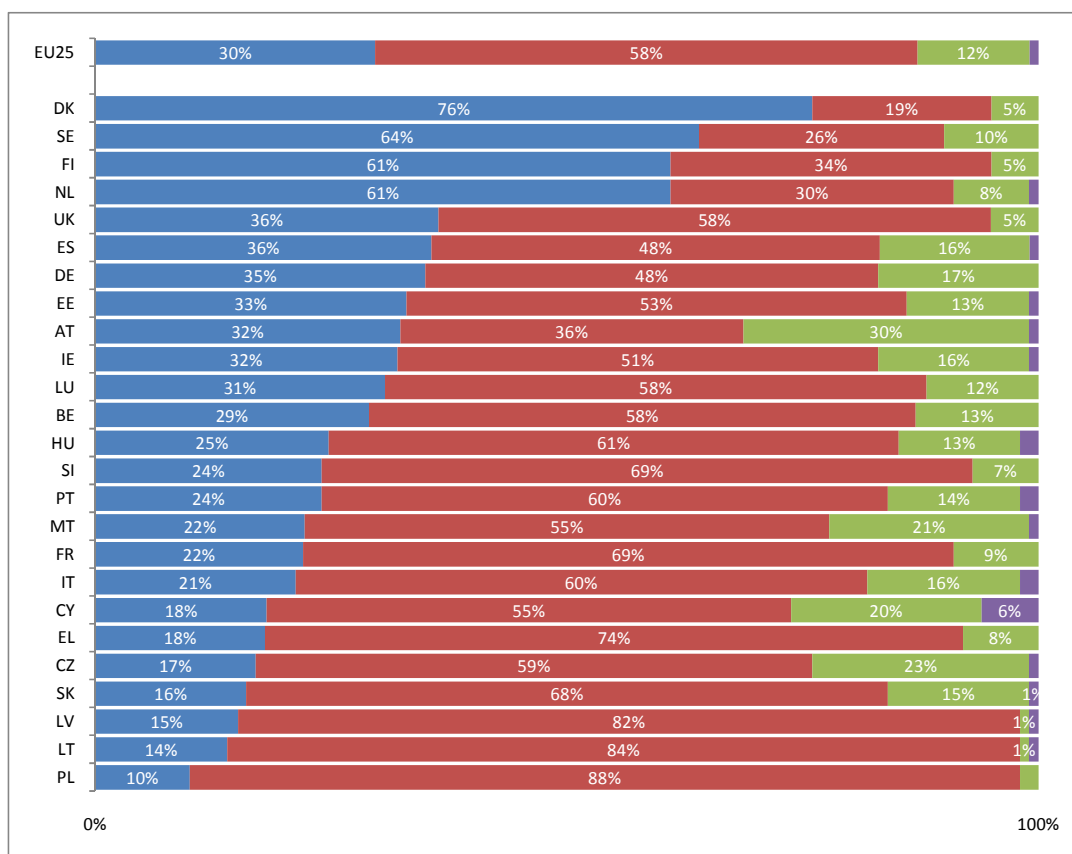
4.2.1 Důvěra

Přestože Coleman definoval sociální kapitál jako schopnost lidí dobrovolně spolupracovat s ostatními s cílem dosáhnout společných cílů, jiní autoři s přístupem Fukuyamy upozorňují právě na míru důvěry, která je předpokladem takové spolupráce.

Budování pevného a prospěšného sociálního kapitálu je dosažitelné ve společnostech, kde si lidé vzájemně důvěřují.

Na základě měření důvěry můžeme sociální kapitál definovat jako „míru důvěry“ (*quantity of trust*), kterou má jedinec ve společnosti ve vztahu k ostatním. K měření socializované důvěry používá statistický úřad EU od počátku 90. let 20. století totožnou otázku, která koresponduje s celosvětovým hodnotovým průzkumem, a to: „*Můžete obecně vzato věřit většině ostatních lidí, či se domníváte, že při jednání s ostatními nemůžete být nikdy dostatečně opatrní?*“ Výsledky ilustruje obrázek níže (viz Obr. 7).

Obrázek 7: Míra důvěry v 25ti členských státech EU



Zdroj: vlastní zpracování dle (Social Capital 2005).

Vysvětlivky:

- Většině lidí lze důvěřovat
- Při jednání s ostatními nemůžete být dost opatrní
- Záleží na situaci
- Nevyjádřili se

Popis obrázku: Pokud se podíváme na výsledky šetření, lze konstatovat, že šest lidí z deseti odpovídalo: „*nikdy nemůžeme být dostatečně opatrní při jednání s jinými lidmi.*“ Pouze 30% občanů států EU25 se domnívá, že „*lze ostatním důvěřovat.*“ Co je však mimořádně zajímavé, je rozdíl mezi severskými státy (Dánskem, Finskem a Švédskem), kde míra důvěry výrazně převyšuje průměr EU25, a zbylými státy EU. Naopak největší míra nedůvěry se projevila v post-komunistických zemích - státech střední a východní Evropy. Taková míra nedůvěry může být vysvětlována jednak špatným stavem ekonomiky, ale také dědictvím komunismu, jež kladl důraz na posilování tradiční sociální hierarchie.

4.2.2 Sociální síť

Jedna z nejslavnějších definic sociálního kapitálu R. Putnama (viz výše) zdůrazňuje závazky plynoucí z reciprocity, resp. kolektivní hodnotu sociálních sítí, která motivuje jedince jednat s ohledem na druhé. Přestože cesta skrze měření

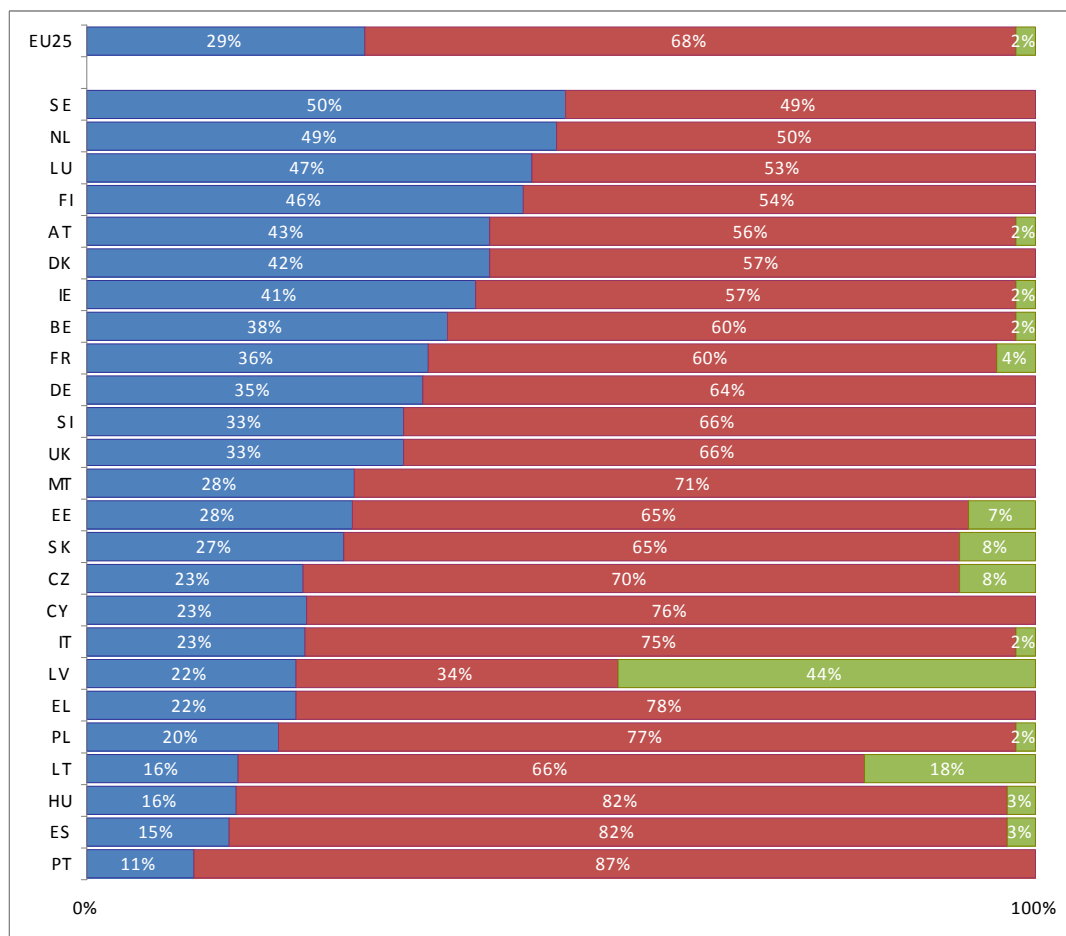
sociálních sítí není jediným způsobem, jak měřit sociální kapitál, sítě občanské angažovanosti jako např. občanská sdružení, sportovní kluby aj. jsou základní formou sociálního kapitálu a přestože nám jejich hustota neposkytuje přesnou informaci o jeho hodnotě, pomáhá nám porozumět, jak občané (členové určitého společenství) spolupracují s cílem společné výhody.

Přestože dílčí průzkumy ukazují, že většina (52%) občanů členských států EU není členem žádné organizace, detailní analýza výsledků v jednotlivých členských státech odhalila významnější rozdíly (*Social capital 2005*).

V průzkumu, který sledoval konkrétní formy participace prostřednictvím nabídky možných organizací / aktivit se ukázalo, že zatímco ve Švédsku, Dánsku a Nizozemí se přibližně 90% lidí označilo za člena některé z navrhovaných organizací, přibližně 75% lidí v Maďarsku, Řecku a Portugalsku jakoukoli formu participace ve zmíněných organizacích odmítlo (*Social capital 2005*).

Výše zmíněný průzkum v kontrastu s následujícím ukazuje, že nebyly zvoleny vhodné formy participace, neboť téměř 70% dotazovaných v EU25 přiznalo, že se aktivně podílí na organizované činnosti či dobrovolnických aktivitách (*Social capital 2005*). Následující obrázek znázorňuje procentuální podíl celkové populace, která se aktivně angažuje v občanských aktivitách (Obr. 8).

Obrázek 8: Aktivní participace v občanských/dobrovolnických aktivitách zemí EU25



Zdroj: vlastní zpracování dle (Social Capital 2005).

Vysvětlivky:

- Aktivně se zapojit a dělat dobrovolnou práci
- Nepodílejí se aktivně
- Nevyřádili se

Popis obrázku: Průzkum opětovně zvýrazňuje rozdíl mezi severskými státy a zbylými zeměmi EU. Švédové a Dánové jsou národy s nejvyšší mírou aktivní participace v občanských sdruženích a sítích, neboť každý druhý občan se dobrovolně podílí na společenských aktivitách či jejich organizaci. S menším rozdílem následují občané Lucemburska a Finska. Úroveň participace je mnohem nižší nejen v zemích, které přistoupily v r. 2004, ale také v jihoevropských zemích, jako jsou Španělsko a Portugalsko.

Sociální kapitál je především nehmatatelným, či nejednoznačně kvantifikovatelným konceptem, což je způsobeno rozličností sítí, resp. možných nesouměřitelných indikátorů. Již samotný průzkum naznačuje, že nelze explicitně určit „množství“ sociálního kapitálu, ale spíše trendy v oblastech sledovaných

na základě specifických indikátorů, které nemusí vždy vzájemně korespondovat.³¹ Obecně lze tvrdit, že sociální kapitál v severských zemích výrazně převyšuje evropský průměr a naopak pobaltské státy za evropským průměrem citelně zaostávají.

Pro potřeby následující analýzy je zvolen vzorek zemí s nejvyšší, resp. nejnížší úrovní sociálního kapitálu s předpokladem, že 8 zemí - prakticky třetina - toto splňuje. Jak již bylo avizováno výše, je třeba postupovat do značné míry intuitivně, což v našem případě znamená hodnotit země nikoli s ohledem na kvantitativní ukazatele, ale v komparativní rovině vzhledem k ostatním zemím. Osm zemí s nejvyšším, či naopak nejnižším podílem sociálního kapitálu odráží míru důvěry mezi občany a jejich participaci v občanských sdruženích. Vzorek však nelze pojímat kategoricky dle daného pořadí, které je v tomto případě spíše orientační, neboť rozdíly nelze z uvedených příčin jednoznačně kvantifikovat.

Tabulka 5: Země EU25 s nejvyšším/nejnižším podílem sociálního kapitálu

Pořadí	Nejvyšší úroveň sociálního kapitálu	Nejnižší úroveň sociálního kapitálu
1.	Švédsko	Polsko
2.	Nizozemsko	Litva
3.	Dánsko	Lotyšsko
4.	Finsko	Portugalsko
5.	Lucembursko	Řecko
6.	Rakousko	Slovensko
7.	Irsko	Česká republika
8.	Německo	Maďarsko

Zdroj: vlastní zpracování.

Popis tabulky: Reprezentující země dominovaly ve výsledcích šetření Eurobarometru, a proto je považujeme za stěžejní nositele vysoké, resp. nízké úrovně sociálního kapitálu.

³¹ Na základě Obr. 6 a 7 je například Španělsko poměrně sporným případem, neboť s ohledem na míru důvěry patří spíše k zemím s vyšším sociálním kapitálem, dle dalšího sledovaného indikátoru - míry participace - lze naopak tvrdit, že sociální kapitál je nízký.

4.3 MAKROEKONOMICKÉ UKAZATELE V EU25

Pro hodnocení jednotlivých výše popsaných indikátorů úrovně sociálního a lidského kapitálu volíme z řad makroekonomických ukazatelů, které slouží k celkovému obrazu jednotlivých ekonomik a zároveň hodnotí stav trhu práce v jednotlivých zemích. Ukazateli v předkládané práci jsou:

- ekonomická úroveň (HDP na obyvatele),
- míra nezaměstnanosti,
- průměrná čistá mzda.

4.3.1 Ekonomická úroveň

Ekonomickou úroveň v tomto případě představuje hrubý domácí produkt na obyvatele.

Hrubý domácí produkt bývá označován jako měřítko hospodářské aktivity dané země. Jurečka a Jánošíková jej definují jako „*součet peněžních hodnot finálních výrobků a služeb, vyprodukovaných během jednoho roku výrobními faktory alokovanými v dané zemi (bez ohledu na to, kdo tyto faktory vlastní)*“ (Jurečka, Jánošíková 2007: 8). Objemový index HDP na obyvatele ve standardu kupní síly (PPS)³² je vyjadřován ve vztahu k Evropské unii³³ (viz Tab. 6).

Předmětem zájmu je, zda země, jež mají vysoké procentuální vyjádření podílu osob s alespoň vyšším sekundárním vzděláním (viz Tab. 7)³⁴ či země kde míra důvěry přesahuje evropský průměr nebo země s vysokou mírou aktivní participace (viz Obr. 7 a 8), jsou současně zeměmi s vysokou úrovní HDP na obyvatele. Jinak řečeno, zda je úroveň obou forem kapitálů určující pro výši HDP na obyvatele či nikoliv.

³² Základní údaje jsou vyjadřovány v PPS, tzn. společnou měnou, která má eliminovat rozdíly v cenových hladinách mezi jednotlivými zeměmi (OECD [online]).

³³ V našem případě k EU 25.

³⁴ Lisabonská strategie a Kokova zpráva předpokládají, že lidé s vyšším sekundárním vzděláním dosahují i vyšší úrovně HDP na obyvatele (Machová 2009).

Tabulka 6: Úroveň HDP na obyvatele v r. 2005

Země	Rok 2005 (%)
<i>Evropská Unie (27)³⁵</i>	<i>100,0</i>
<i>Evropská Unie (25)</i>	<i>104,1</i>
Belgie	119,8
Česká republika	75,9
Dánsko	123,7
Estonsko	61,6
Finsko	114,3
Francie	110,6
Irsko	143,7
Itálie	104,9
Kypr	90,9
Litva	52,9
Lotyšsko	48,6
Lucembursko	254,5
Maďarsko	63,2
Malta	77,9
Německo	116,9
Nizozemsko	130,8
Polsko	51,4
Portugalsko	77,0
Rakousko	124,5
Řecko	91,8
Slovensko	60,2
Slovinsko	87,5
Spojené království	121,9
Španělsko	102,0
Švédsko	120,3

Zdroj: vlastní zpracování dle Eurostat.

 *Země s nejvyšším podílem HDP na obyvatele*

 *Země s nejnižším podílem HDP na obyvatele*

Popis tabulky: Životní úroveň v jednotlivých zemích EU25 je různá. Z výše uvedené tabulky vyplývá, že vysoce nad evropským průměrem HDP na obyvatele se pohybovala v daném roce pětice zemí - Lucembursko, Irsko, Nizozemsko, Dánsko a Rakousko. Zatímco hluboko pod průměrem se ocitly pobaltské republiky a Slovensko spolu s Polskem. Snahou EU je zmenšit propastný rozdíl mezi nejbohatšími a nejchudšími členy EU a tak posílit evropské hospodářství směrem k větší konkurenceschopnosti. Vytvořit takové množství pracovních míst, aby mohli všichni dosáhnout vyšší životní úrovně. Současnou domněnkou je, že HDP roste rychleji v chudších zemích, které přistoupily k EU od roku 2004, než je tak v ostatních členských státech EU.

³⁵ Musíme mít na paměti, že tento ukazatel byl zmenšený, jelikož jde o data vztahující se k EU 27 = 100%. Vzhledem k náročnosti přepočítávání volíme tento způsob vyjádření HDP/obyvatele v zemích EU25.


4.3.2 Míra nezaměstnanosti


Nezaměstnanost chápeme jako společenský problém, jenž má multi-dimenzionální důsledky. Ztráta zaměstnání je pro většinu obyvatel velmi nepříjemnou událostí, která s sebou přináší pokles životní úrovně a ekonomickou nejistotu, která se odráží i v budoucnosti jedince (Brožová, 2003).

Tabulka 7: Celková míra nezaměstnanosti v EU 25 v r. 2005

Země	Rok 2005 (%)
<i>Evropská Unie (25)</i>	<i>9,0</i>
Belgie	8,5
Česká republika	7,9
Dánsko	4,8
Estonsko	7,9
Finsko	8,4
Francie	9,3
Irsko	4,4
Itálie	7,7
Kypr	5,3
Litva	8,3
Lotyšsko	8,9
Lucembursko	4,6
Maďarsko	7,2
Malta	7,2
Německo	10,7
Nizozemsko	4,7
Polsko	17,8
Portugalsko	7,7
Rakousko	5,2
Řecko	9,9
Slovensko	16,3
Slovinsko	6,5
Spojené království	4,8
Španělsko	9,2
Švédsko	7,7

Zdroj: vlastní zpracování dle Eurostat.

 Země s nejvyšší mírou nezaměstnanosti

 Země s nejnižší mírou nezaměstnanosti

Popis tabulky: Rozlišujeme země, které jsou hluboce pod průměrem EU25, což svědčí o vysoké míře zaměstnanosti³⁶, a země, které evropský průměr převyšují, což svědčí o vysoké nezaměstnanosti v dané zemi. Státy s nejnižší mírou nezaměstnanosti v r. 2005 byly Nizozemsko, Dánsko, Kypr, Lotyšsko a Lucembursko. Naopak nejvyšším nezaměstnanost z evropských zemí vykazovaly Slovensko, Polsko, Francie, Německo a Řecko.

³⁶ Autoři, jako jsou např. (Gallie, White), spojují tento pojem s charakteristikami jako jsou např. dosažená kvalifikace vzdělání či pracovní zkušenosti jež otevírají jedinci lepší možnosti na pracovním trhu (Brožová 2003).

4.3.3 Průměrná čistá mzda

Mzdu jsme si již výše charakterizovali jako stěžejní měřítko na trhu práce, jenž určuje cenu práce a má tedy vysokou míru vypovídacích schopností.

Petr Gola ve svém článku zdůrazňuje, že „*průměrná výše čisté mzdy (tj. naše hrubá mzda po odpočtu daně z příjmů, sociálního a zdravotního pojištění) má při mezinárodním porovnání lepší vypovídací schopnost než-li samotná průměrná hrubá mzda, neboť míra zdanění je v jednotlivých evropských zemích značně rozdílná*“ (Výše průměrné čisté mzdy v Evropské unii 2006). Z toho důvodu bude v práci dále pracováno s průměrnou čistou mzdou (*net income*).

Evropané jsou celosvětově vnímáni jako kvalifikovaní, inovativní a vzdělaní lidé, čemuž odpovídá skutečnost, že jejich průměrné mzdy jsou nejvyšší na světě. Nicméně současně je nutné podotknout, že v Evropě je ve srovnání s ostatními vyspělými státy světa vyšší míra zdanění práce a ceny zboží či služeb.

Tabulka 8: Průměrná čistá mzda – čistý příjem EU25 v roce 2005

Země	Nejvyšší čisté příjmy
<i>Evropská Unie (25)</i>	
Belgie	21 273
Česká republika	6 642
Dánsko	25 860
Estonsko	4 878
Finsko	22 517
Francie	21 453
Irsko	29 969
Itálie	17 480
Kypr	18 598*
Litva	3 137
Lotyšsko	2 968
Lucembursko	31 217
Maďarsko	4 516
Malta	11 982*
Německo	22 494
Nizozemsko	26 118
Polsko	4 913
Portugalsko	10 983
Rakousko	23 860
Řecko	15 760
Slovensko	5 588
Slovinsko	8 561*
Spojené království	22 189
Španělsko	16 306
Švédsko	22 345

Zdroj: vlastní zpracování dle OECD statExtract.

*Poznámka: *) V uvedené zemi došlo k zavedení Eura po r. 2005, čistá mzda je přepočtena k fixnímu směnnému kurzu pro danou zemi ke dni přechodu.*

 Země s nejvyšší průměrnou čistou mzdou

 Země s nejnižší průměrnou čistou mzdou

Popis tabulky: V tabulce je uváděna čistá mzda - čistý příjem u *svobodného a bezdětného občana* v zemích EU25. Ve všech zemích je daňová povinnost u občanů majících děti nižší a čistá mzda při stejném příjmu je tak vyšší. V některých zemích je rovněž zavedeno společné zdanění manželů, takže i ženatí odvádějí nižší daně a jejich příjem je opět vyšší. Nejvyšší průměrné čisté mzdy dosahují Lucembursko, Irsko, Nizozemsko, Dánsko a Rakousko. Naopak nejnižší čisté příjmy byly zjištěny v pobaltských zemích - Estonsko, Lotyšsko, Litva spolu s Maďarskem a Polskem. Nicméně současně je nutné podotknout, že v Evropě je ve srovnání s ostatními vyspělými státy světa vyšší míra zdanění práce a ceny zboží či služeb.

4.4 DÍLČÍ SHRUTÍ: HODNOCENÍ VÝNOSŮ SOCIÁLNÍHO A LIDSKÉHO KAPITÁLU

Následující tabulky (Tab. 9 a 10) znázorňují pořadí osmi zemí, jež dosahují vzhledem k výše vybraným indikátorům sociálního a lidského kapitálu vysokou/nízkou úroveň v dané zemi.

Vybraná skupina makroekonomických ukazatelů by měla na tomto místě posloužit ke zhodnocení relace obou kapitálů v jednotlivých zemích a současně názorně ilustrovat jejich pozice na trzích práce.

Tabulka 9: Komparace zemí s maximální úrovní lidského a/nebo sociálního kapitálu a nejpříznivějšími makroekonomickými ukazateli

			Makroekonomické ukazatele		
	Lidský kapitál	Sociální kapitál	HDP/obyvatele	Míra nezaměstnanosti ³⁷	Čistý příjem
1.	Česká republika	Dánsko	Lucembursko	Irsko	Lucembursko
2.	Estonsko	Švédsko	Irsko	Lucembursko	Irsko
3.	Slovensko	Nizozemsko	Nizozemsko	Nizozemsko	Nizozemsko
4.	Lotyšsko	Finsko	Rakousko	Dánsko	Dánsko
5.	Litva	Lucembursko	Dánsko	Spojené království	Rakousko
6.	Polsko	Rakousko	Spojené království	Rakousko	Finsko
7.	Švédsko	Irsko	Švédsko	Kypr	Německo
8.	Německo	Německo	Belgie	Slovinsko	Švédsko

Zdroj: vlastní zpracování.

Vysvětlivky:

- Země s vysokou úrovní LK*) a zároveň vysokou úrovní SK**) (bez ohledu na míru vypovídací schopnosti makroekonomických ukazatelů)
- Země s vysokou úrovní SK a zároveň velmi vysokou vypovídací schopností makroekonomických ukazatelů (ve všech ukazatelích se objevují na osmi předních místech)
- Země s vysokou úrovní SK a poměrně vysokou vypovídací schopností makroekonomických ukazatelů (alespoň ve dvou ukazatelích se objevují na osmi předních místech)
- Země s vysokou úrovní SK avšak spíše nižší vypovídací schopností makroekonomických ukazatelů (pouze v jednom ukazateli se objevují na některém z osmi předních míst)

Poznámka: *) LK = lidský kapitál; **) SK = sociální kapitál

Popis tabulky: S ohledem na dosaženou úroveň zvolených indikátorů zjišťujeme, že vyšší úroveň sociálního kapitálu koresponduje ve většině případů s makroekonomickými ukazateli, nicméně pouze v případě dvou zemí (Švédsko, Německo) lze současně pozorovat i vyšší úroveň lidského kapitálu.

³⁷ V tomto srovnání hraje roli nejnižší míra nezaměstnanosti.

Tabulka 10: Komparace zemí s nejnižší úrovní lidského a/nebo sociálního kapitálu a nejméně příznivými makroekonomickými ukazateli

			Makroekonomické ukazatele		
	Lidský kapitál	Sociální kapitál	HDP/obyvatele	Míra nezaměstnanosti	Čistý příjem
1.	Malta	Polsko	Lotyšsko	Polsko	Lotyšsko
2.	Portugalsko	Litva	Polsko	Slovensko	Litva
3.	Španělsko	Lotyšsko	Litva	Německo	Estonsko
4.	Itálie	Portugalsko	Slovensko	Řecko	Maďarsko
5.	Řecko	Řecko	Estonsko	Francie	Polsko
6.	Irsko	Slovensko	Maďarsko	Španělsko	Slovensko
7.	Lucembursko	Česká republika	Portugalsko	Lotyšsko	Česká republika
8.	Belgie	Maďarsko	Malta	Belgie	Slovensko

Zdroj: vlastní zpracování.

- Země s nízkou úrovní LK*) a zároveň nízkou úrovní SK**) (bez ohledu na míru vypovídací schopnosti makroekonomických ukazatelů)
- Země s nízkou úrovní SK a zároveň velmi vysokou vypovídací schopností makroekonomických ukazatelů (ve všech ukazatelích se objevují na osmi posledních místech)
- Země s nízkou úrovní SK a poměrně vysokou vypovídací schopností makroekonomických ukazatelů (alespoň ve dvou ukazatelích se objevují na osmi posledních místech)
- Země s nízkou úrovní SK avšak spíše nižší vypovídací schopností makroekonomických ukazatelů (pouze v jednom ukazateli se objevují na některém z osmi posledních míst)

*Poznámka: *)LK = lidský kapitál; **) SK = sociální kapitál*

Popis tabulky: S ohledem na dosaženou úroveň zvolených indikátorů zjišťujeme, že nižší úroveň sociálního kapitálu spíše koresponduje s makroekonomickými ukazateli, nicméně pouze v případě dvou zemí (Portugalsko, Řecko) lze současně pozorovat i nižší úroveň lidského kapitálu.

Z výše uvedených tabulek a obrázků vyplývá, že markantnějšího vlivu na trhu práce dosahuje sociální kapitál, současně lze pozorovat, že lidský a sociální kapitál působí na trhu práce jako dvě nezávislé proměnné.

Zajímavým zjištěním je skutečnost, že země, jež dosahovaly vysokého podílu sekundárního vzdělání vlastní populace, nebyly současně zeměmi, které mají vysokou úroveň sociálního kapitálu (Srov. Tab. 4, 5, 6, 7). Lze se proto domnívat, že názory považující sociální kapitál za inherentní složku lidského kapitálu jsou zjednodušené, neboť (i s ohledem na další složky lidského kapitálu) by bylo možné očekávat vyšší, či alespoň částečnou shodu.

Nelze ovšem hodnotit jednotlivé formy kapitálu bez konkrétních ukazatelů, jenž odráží jejich důležitost, proto až závěrečné tabulky (Tab. 9 a 10) lze považovat za skutečnou syntézu dosažených zjištění. Jelikož cílem práce nebylo zjistit míru vlivu, ale svébytnost sociálního kapitálu na trhu práce v kontrastu s lidským kapitálem, se kterým je často uváděn ve spojitost, a pomocí makroekonomických ukazatelů jej zviditelnit, lze na základě analýzy obou tabulek (Tab. 9 a 10) považovat vytčený cíl za dosažený.

Přestože uvedené tabulky a obrázky mohou vyvolávat jisté domněnky a spekulace nad mechanismy trhu práce, zaměříme-li se pouze na sociální kapitál, analyticky významná je především skutečnost, že země s vysokou mírou sociálního kapitálu měly vždy vysoké hodnoty makroekonomických ukazatelů (byť s různou intenzitou), a naopak u zemí s nízkou úrovní sociálního kapitálu. Barevné odlišení dává tušit, že ne ve všech případech bylo dosaženo absolutní shody makroekonomických ukazatelů s úrovní sociálního kapitálu. Pouze v případě 5, resp. 4 zemí byla vysoká, resp. nízká úroveň sociálního kapitálu v naprosté shodě s makroekonomickými ukazateli, či přesněji četností jejich výskytu mezi osmi nejlépe, resp. nejhůře makroekonomicky hodnocenými zeměmi.

Nelze zjednodušeně konstatovat, že vyšší makroekonomické ukazatele jsou explicitně podmíněny vyšší úrovní sociálního kapitálu. Ideální reflexí obou tabulek je diskuze nad (nepopíratelným) vlivem sociálního kapitálu na trhu práce.

5. ZÁVĚR

V současné době jsou vzdělání a investice do vzdělávání nezbytností. Dnešní společnost a trhy práce vyžadují kvalifikované, vysoce flexibilní pracovníky s neustálou touhou po vědění, kteří by celospolečensky přinášeli hospodářský užitek. Otázkou je, zda stávající pracovní trhy nabízí dostatek adekvátních pracovních míst a zda je dosažené vzdělání primární podmínkou uplatnění na trhu práce. Realita všedního dne tuto skutečnost vyvrací. Známosti, kontakty a dokonce i korupce pomáhají i přes nízkou úroveň vzdělání k prosazení jedince na trhu práce a prakticky tak znehodnocují investice všech, kteří do vzdělání investovali či investují. Sociální kapitál je tak v jistém smyslu dvojznačný, neboť současně přináší výhody i nevýhody. Je však potřeba zdůraznit, že aktivní zapojení lidí ve společnosti zvyšuje úroveň vzájemné důvěry v tomto společenství a současně tak posiluje stabilitu daného politického systému. Právě stabilita a efektivita základních složek politického systému představují jednu z klíčových podmínek pro úspěšné zvládání hospodářské situace země, resp. boj s událostmi, které hospodářskému růstu či stabilitě brání, jako např. korupce.

Právě naznačený sociální kontext podnítil autorku ke zpracování bakalářské práce, jejímž úkolem bylo hledání odpovědí na výše naznačené otázky s důrazem ilustrovat význam sociálního kapitálu na trhu práce.

Ukotvení základních pojmů bylo směřováno od nejširšího vymezení (tedy trhu práce) až k samotnému pojmu sociální kapitál. Přestože trh práce představoval pro účely textu především oblast, ve které jsou jednotlivé výnosy z kapitálů hodnoceny, pochopení základních tržních procesů je nezbytností pro smysluplnou reflexi možné transformace jednotlivých forem kapitálu. Právě mzda utvářená tržními procesy je v dnešní společnosti hlavní motivací či naopak demotivací pro kumulaci jednotlivých forem kapitálu.

Odpoutání se od Marxovy klasické teorie kapitálu a následné vymezení novějšího neo-kapitalistického ideového proudu posloužilo ke konceptualizaci lidského a sociálního kapitálu. Teorie lidského kapitálu je chápána jako soubor schopností a získaných znalostí, kterými disponuje pracovník, jenž díky získanému vzdělání, pracovnímu výcviku a vlastní zkušenosti vytváří určitý druh produktivního kapitálu, jehož hodnotu lze na trhu práce určit. Klíčové, avšak mimořádně obtížné

bylo definování sociálního kapitálu, neboť prolínání termínu v řadě vědních disciplín přináší vícero možných pohledů a teorií, z nichž nejvýznamnější byly v práci představeny.

Konceptuální a typologické rozlišení lidského a sociálního kapitálu umožnilo jednak sumarizované zpřehlednění indikátorů úrovně pro vlastní měření, ale i vysvětlení možných celospolečenských důsledků spojených s konkrétními indikátory.

Praktická část práce úzce navazuje na předchozí oddíl, neboť specifikuje indikátory úrovně obou forem kapitálu. Indikátorem úrovně lidského kapitálu bylo zvoleno vyšší sekundární vzdělání dle ISCED 97. Jako indikátory úrovně sociálního kapitálu byly na základě evropského průzkumu *Social Capital 2005* vybrány otázky spojené s mírou důvěry a občanské angažovanosti, resp. sociálními sítěmi v zemích EU25. Hodnocení výnosů sociálního a lidského kapitálu bylo provedeno pomocí tří základních makroekonomických ukazatelů, kterými lze hodnotit stav na trzích práce ve sledovaných zemích.

Bylo zjištěno, že země s vysokou mírou sociálního kapitálu vykazovaly vždy vysoké hodnoty makroekonomických ukazatelů (byť s různou intenzitou), a naopak u zemí s nízkou úrovní sociálního kapitálu. Naproti tomu země, jež dosahovaly vysokého podílu sekundárního vzdělání vlastní populace, tyto hodnoty spíše nevykazovaly. Na základě určených indikátorů lze proto usuzovat, že markantnějšího vlivu na trhu práce dosahuje sociální kapitál a představuje zcela svébytnou proměnnou na trhu práce.

Zjištění ukázala, že v rámci EU25 ekonomicky zaostává především skupina zemí střední a jižní Evropy a naopak, ekonomickou stabilitu potvrdila skupina severovýchodních zemí. Je nutné brát v potaz, že dané země disponují nejen určitým historickým dědictvím, ale současně se v procesu neustálých společenských změn dále vyvíjí, stanovují si rozdílné individuální i společenské hodnoty, které se přeneseně promítají i v ekonomické oblasti. Z tohoto pohledu je prvenství severovýchodních zemí spíše reflexí dlouhodobě stabilního historického vývoje, neboť převratné politické změny odehrávající se v 70. letech 20. století v jižní Evropě a na sklonku 80. let v Evropě střední, neposkytly dostatečně pevné zázemí k vytvoření sociálně a ekonomicky stabilního prostředí.

Závěrem je třeba upozornit, že předložená práce představuje spíše výchozí poznatky k dalšímu zkoumání, neboť složitost a komplexnost uvedené problematiky vyžaduje nejen detailnější pohled v oblasti teoretické, ale především metodologické.

SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY

Knihy, příspěvky ve sborníku:

- Bourdieu, P. *Teorie jednání*. 1.vyd. Praha. Karolinum, 1998. 179 s. ISBN 80-7184-518-3.
- Becker, G. S. *Teorie preferencí*. 1. vyd. Praha. Grada Publishing a Liberální institut, 1997. 352 s. ISBN 80-7169-463-0.
- Brožová, D. *Společenské souvislosti trhu práce*. 1. vyd. Praha. SLON, 2003. 140 s. ISBN 80-86429-16-4.
- Coleman, J. S. *Foundations of Social Theory*. 1. vyd. Cambridge. Harvard University Press, 1990. 993s. ISBN 0-674-31226-0.
- Field, J. *Social capital*. 2. vyd. London and New York. Routledge, 2008. 193 s. ISBN 0-415-43302-9.
- Jurečka, V.; Jánošíková, I. *Makroekonomie*. 1. vyd. Ostrava. VŠB – TU Ostrava, 2006. 299 s. ISBN 80-248-0530-8.
- Jurečka, V.; Jánošíková, I. *Mikroekonomie*. 1. vyd. Ostrava. VŠB – TU Ostrava, 2007. 315 s. ISBN 80-248-0910-9.
- Kameníček, J. *Lidská kapitál. Úvod do ekonomie chování*. 1. vyd. Praha. Karolinum, 2003. 248 s. ISBN 80-246-0449-3.
- Keller, J. *Dějiny klasické sociologie*. 1. vyd. Praha. SLON, 2005. 529 s. ISBN 978-80-86429-52-6.
- Keller, J. *Vzdělanostní společnost? Chrám, výtah, pojišťovna*. 1. vyd. Praha. SLON, 2008. 183 s. ISBN 978-80-86-429-78-6.
- Kuchař, P. *Trh práce. Sociologická analýza*. 1. vyd. Praha. Karolinum, 2007. 183 s. ISBN 978-80-246-1383-3.
- Lin, N. *Social Capital. A Theory of Social Structure and Action*. 1. vyd. Cambridge. Cambridge University Press, 2001. 267 s. ISBN 0-521-52167-X.
- Petrusek, M. *Velký sociologický slovník*. Díl I, A/O. 1. vyd. Praha. Karolinum, 1996. 747 s. ISBN 80-7184-164-1.
- Putnam, R. *Bowling alone : the collapse and revival of American community*. 1. vyd. New York. Simon & Schuster, 2001. 541 s. ISBN 0-684-83283-6.
- Putnam, R. a kol. *Double-edged diplomacy: international bargaining and domestic politics*. 1. vyd. California. University of California Press, 1993. 478 s. ISBN 0-520-07681-8.
- Samuelson, P. A.; Northaus, W. D. *Ekonomie*. 2. vyd. Praha. Svoboda, 1995. 1011 s. ISBN 80-2050494-X.
- Šafr, J.; Sedláčková, M. *Sociální kapitál. Koncepty, teorie a metody měření*. 1. vyd. Praha. Sociologický ústav AV ČR, 2006. 93 s. ISBN 80-7330-095-8.
- Šimek, M. *Trh práce*. 1. vyd. Ostrava. Vysoká škola podnikání, 2005. 75 s. ISBN 80-86764-26-5.

Šubrt, J. *Postavy a problémy soudobé teoretické sociologie*. 1. vyd. Praha. ISV nakladatelství, 2001. 164 s. ISBN: 80-85866-77-3.

Elektronické publikace

ČSÚ: *Mezinárodní standardní klasifikace vzdělávání – ISCED*. [online]. [cit. 2010_04-10]. Dostupný z WWW: http://www.czso.cz/csu/klasifik.nsf/i/mezinarodni_standardni_klasifikace_vzdelavani_isced.

European commission. Eurobarometer. *Social Capital*. 2005. [online]. [cit. 2010_04-10]. Dostupný z WWW: http://ec.europa.eu/public_opinion/archives/ebs/ebs_223_en.pdf.

Eurostat. *GDP per capita in PPS*. 2009. [online]. [cit. 2010_04-10]. Dostupný z WWW: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&plugin=1&language=en&pcode=tsieb010>.

Eurostat. *Total population having completed at least upper secondary education*. 2009. [online]. [cit. 2010_04-10]. Dostupný z WWW: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=tps00065&plugin=0>.

Eurostat. *Unemployment rate by gender – total*. 2009. [online]. [cit. 2010_04-10]. Dostupný z WWW: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/product_details/dataset?p_product_code=TSIEM110.

Gola, P. *Výše průměrné čisté mzdy v Evropské unii*. [online] Text publikovaný v rubrice fin.expert.cz. 2006. [cit. 2010_04-10]. Dostupný z WWW: <http://www.finexpert.cz/default.aspx?server=1&article=17811>.

Lin, N. *Building a Network Theory of Social Capital*. [online] Connections 22(1): 28-51. 1999. [cit. 2010_04-10]. Dostupný z WWW: http://www.insna.org/PDF/Connections/v22/1999_I-1-4.pdf.

Lin, N. *A network theory of social capital*. [online] In: Castiglione D., van Deth J., W., Wolleb G. *The Handbook of Social Capital*. New York: Oxford University Press. [cit. 2010_04-10]. Dostupný z WWW: http://www.google.cz/search?sourceid=navclient&aq=0h&oq=a+&ie=UTF-8&rlz=1T4SKPB_enCZ260CZ260&q=a+network+theory+of+social+capital.

Machová, Z. *Jsou investice do vzdělání cestou k ekonomickému růstu?* *Národohospodářský obzor*. [online] 2009, vol. 7, no. 4. [cit. 2010_04-10]. Dostupný z WWW: https://is.muni.cz/do/1456/soubory/aktivita/obzor/6182612/10586334/Jsou_investice_do_vzdelavani_cestou_k_hospodarskemu_rustu.pdf.

OECD. *Net income*. 2009. [online]. [cit. 2010_04-10]. Dostupný z WWW: <http://stats.oecd.org/Index.aspx>.

Sýkora, L; Matoušek, R. *Sociální kapitál a teritorialita sociálních sítí*. [online] Text publikovaný v rámci projektu WD-13-07-01 “*Sociální kapitál jako faktor ovlivňující regionální disparity a regionální rozvoj*“. 2008. [cit. 2010_04-10]. Dostupný z WWW: <[http://web.natur.cuni.cz/~sykora/pdf/Sykora_Matousek_\(2008\)_socialni_kapital_a_teritorialita_socialnich_siti_manuscript.pdf](http://web.natur.cuni.cz/~sykora/pdf/Sykora_Matousek_(2008)_socialni_kapital_a_teritorialita_socialnich_siti_manuscript.pdf)>.

Školní statistická ročenka 2008. [online] Praha. Scientia, 2008. [cit. 2010_04-10]. Dostupný z WWW: <[http://www.czso.cz/csu/2008edicniplan.nsf/t/C700294BBF/\\$File/skol_rocenka08.pdf](http://www.czso.cz/csu/2008edicniplan.nsf/t/C700294BBF/$File/skol_rocenka08.pdf)>.

Internetové stránky

Národní ústav odborného vzdělávání – sekce Vzdělávání a trh práce. [cit. 2010_04-10]. Dostupný z WWW: <<http://www.nuov.cz/vzdelavani-a-trh-prace>>.

OECD: The economics of health. [cit. 2010_04-10]. Dostupný z WWW: <http://www.oecd.org/departement/0,3355,en_2649_34587_1_1_1_1_1,00.html>.

SEZNAM POUŽITÝCH ZKRATEK

ad.	a další
aj.	a jiné
AT	Rakousko
atd.	a tak dále
BE	Belgie
C	náklady
CZ	Česká republika
CY	Kypr
D	poptávka
D _L	tržní poptávka po práci
DE	Německo
DK	Dánsko
EE	Estonsko
EU	Evropská unie
FI	Finsko
FR	Francie
HDP	hrubý domácí produkt
HU	Maďarsko
IE	Irsko
IRR	vnitřní míra výnosu
ISCED	Mezinárodní norma pro klasifikaci vzdělávání
IT	Itálie
LK*	lidský kapitál
LT	Lotyšsko
LU	Lucembursko
LV	Litva
MFC _L	mezní náklady na faktor práce
MPP _L	mezní fyzický produkt práce
MRP _L	příjem z mezního produktu práce
MT	Malta
n	počet let

např.	například
NL	Nizozemí
NPV	čistá současná hodnota
obr.	Obrázek
OECD	Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj
UNESCO	Organizace OSN pro výchovu, vědu a kulturu
OSN	Organizace spojených národů
P	cena
PL	Polsko
PPS	parita kupní síly
PT	Portugalsko
PV	současná hodnota budoucích příjmů
Q_L	množství práce
r	úroková míra
resp.	respektive
R_i	rozdíl mezi příjmem s nižším a vyšším vzděláním
S	nabídka
S_L	tržní nabídka práce
SE	Švédsko
SI	Slovinsko
SK	Slovensko
SK**	sociální kapitál
srov.	srovnání
Tab.	tabulka
tj.	to je
tzn.	to znamená
UK	Velká Británie
viz	vidět
w	mzda

SEZNAM TABULEK A OBRÁZKŮ

Tabulka 1: Informativní přehled kódového značení úrovně vzdělávání podle ISCED 1997	23
Tabulka 2: Základní typologie a příklady indikátorů sociálního kapitálu	28
Tabulka 3: Jednoduché indikátory individuálního a kolektivního sociálního kapitálu	29
Tabulka 4: Procento populace (ve věku od 25 do 64 let) s dokončeným vyšším sekundárním vzděláním	32
Tabulka 5: Země EU25 s nejvyšším/nejnižším podílem sociálního kapitálu	37
Tabulka 6: Úroveň HDP na obyvatele v r. 2005	39
Tabulka 7: Celková míra nezaměstnanosti v EU 25 v r. 2005	41
Tabulka 8: Průměrná čistá mzda – čistý příjem EU25 v roce 2005	43
Tabulka 9: Komparace zemí s maximální úrovní lidského a/nebo sociálního kapitálu a nejpriznivějšími makroekonomickými ukazateli	45
Tabulka 10: Komparace zemí s nejnižší úrovní lidského a/nebo sociálního kapitálu a nejméně příznivými makroekonomickými ukazateli	46
 Obrázek 1: Rovnovážná alokace času	4
Obrázek 2: Poptávka firmy po práci	6
Obrázek 3: Rovnováha na trhu práce	7
Obrázek 4: Základní model investování do lidského kapitálu	11
Obrázek 5: Příjmové křivky podle dosaženého vzdělání	24
Obrázek 6: Model měření sociálního kapitálu*	27
Obrázek 7: Míra důvěry v 25ti členských státech EU	34
Obrázek 8: Aktivní participace v občanských/dobrovolnických aktivitách zemí EU25	36

Prohlašuji, že

- jsem byla seznámena s tím, že na mou bakalářskou práci se plně vztahuje zákon č. 121/2000 Sb. – autorský zákon, zejména § 35 – užití díla v rámci občanských a náboženských obřadů, v rámci školních představení a užití díla školního a § 60 – školní dílo;
- beru na vědomí, že Vysoká škola báňská - Technická univerzita Ostrava (dále jen VŠB-TUO) má právo nevýdělečně, ke své vlastní potřebě, bakalářskou práci užít (§ 35 odst. 3);
- souhlasím s tím, že jeden výtisk bakalářské práce bude uložen v Ústřední knihovně VŠB-TUO k prezentačnímu nahlédnutí a jeden výtisk bude uložen u vedoucího bakalářské práce. Souhlasím s tím, že bibliografické údaje o bakalářské práci budou zveřejněny v informačním systému VŠB-TUO;
- bylo sjednáno, užít své dílo, bakalářskou práci, nebo poskytnout licenční smlouvu s oprávněním užít dílo v rozsahu § 12 odst. 4. autorského zákona;
- bylo sjednáno, že užít své dílo, bakalářskou práci, nebo poskytnout licenci k jejímu využití mohu jen se souhlasem VŠB-TUO, která je oprávněna v takovém případě ode mne požadovat přiměřený příspěvek na úhradu nákladů, které byly VŠB-TUO na vytvoření díla vynaloženy (až do jejich skutečné výše).

V Ostravě dne.....

.....
jméno a příjmení studenta

Adresa trvalého pobytu studenta:

Těšov 290, Uherský Brod, 687 34